



### I. PRESENTATION



- 1 → Multi sociétés
- Choix des utilisateurs. Un profil est attribué à chaque utilisateur donnant accès ou non à certaines fonctionnalités du logiciel. Un même profil peut être attribué à plusieurs utilisateurs.
- 3 → Sélection de la date de travail
- 4 → Accès aux clients
- 5 Accès aux pièces commerciales de vente (devis, commandes, BL, factures...)
- 6 → Accès aux articles
- 7 → Accès aux fournisseurs
- 8 Accès aux pièces commerciales d'achat (commandes, BL, factures...)
- 9 Accès au logiciel de transfert des commandes d'achat fournisseurs. Il permet de poster sur les sites fournisseurs les commandes issues de la Gestion Commerciale sans ressaisie.
- 10 → Accès aux garanties
- 11 → Accès au parc des occasions
- 12 → Accès au calendrier atelier
- 13 → Accès au calendrier livraison
- 14 → Outils calculatrice
- <u>Le Menu Personnel</u> permet de fabriquer son propre menu de raccourcis.
- **MENU GESTION**: Donne accès à toutes les tables du logiciel (classification d'articles, clients, fournisseurs, pièces commerciales, représentants, règlements, TVA...)

#### **■ MENU TRAITEMENT:**

#### - Achat :

- . L'approvisionnement (recherche automatiquement les besoins en fonction des critères des articles, des commandes clients en cours, et des commandes fournisseurs déjà passées).
- . L'exportation comptabilité permet d'exporter les journaux d'achat (lien vers plusieurs comptabilités possible : SAGE, EBP, CEGID, CIEL, API et OCTET).
- . La Gestion Articles comprend de nombreux traitements pour gérer la base articles tels que l'importation de tarifs fournisseurs (normalisation de ces tarifs par nos soins), l'application de

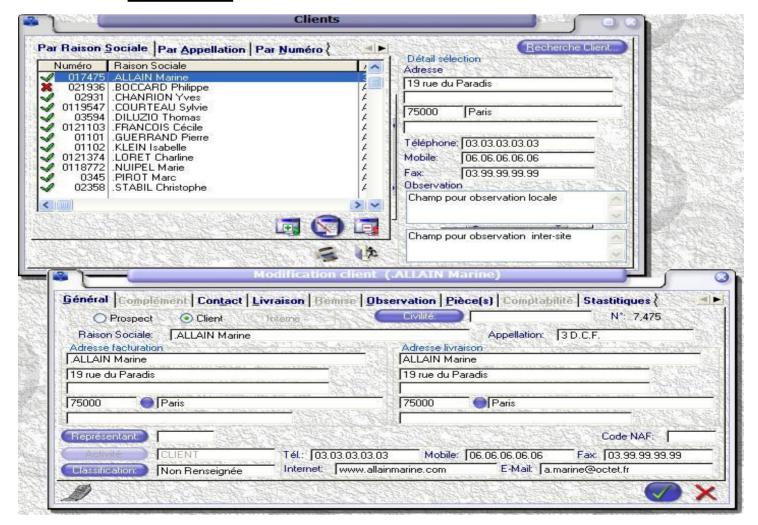
majoration ou minoration de prix, le remplacement d'une référence, la valorisation dépréciée, ou pas, de stock.

- **Expéditions** : Permet de gérer un service d'expéditions.
- **Publipostage** : Permet d'extraire les clients et leurs coordonnées avec des filtres multi critères vers EXCEL, WORD ... afin de faire des mailings.

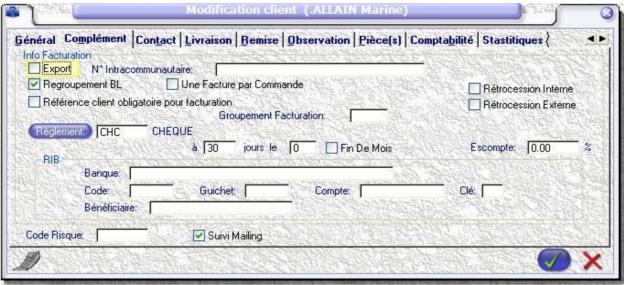
#### - Vente

- . Le traitement de facturation périodique permet de gérer les regroupements des BL en une ou plusieurs factures selon les critères de facturation renseignés dans la fiche du client (regroupement ou non, une seule facture par commande, ...).
- . L'exportation comptabilité permet d'exporter les journaux de vente (lien vers plusieurs comptabilités possible : SAGE, EBP, CEGID, CIEL, API et OCTET).
- **Promotions** : Permet de gérer des promotions de date à date avec activation automatique le jour de la promotion, application des prix promotionnels et retour au prix normal le lendemain de la fin de la promotion.
- **Etiquettes** : Permet de fabriquer des étiquettes normalisées (étiquettes de rayonnage ou étiquettes autocollantes pour produits) avec ou sans Gencod et avec ou sans prix.
- **Commissionnements** : Permet de gérer le commissionnement des représentants sur les ventes réalisées.
- **MENU STATISTIQUES**: Comprend les statistiques de vente, les statistiques d'achat, le tableau de bord. Ce menu permet d'éditer les chiffres par classification de produits, par clients/fournisseurs, par représentant, par activité clients/fournisseurs ou par activité interne (pôle magasin),....
- MENU OUTILS: L'exportation des données permet d'extraire toutes les tables de la Gestion Commerciale en fonction de sélections multi critères vers EXCEL, WORD ... (Module Exportation Données).

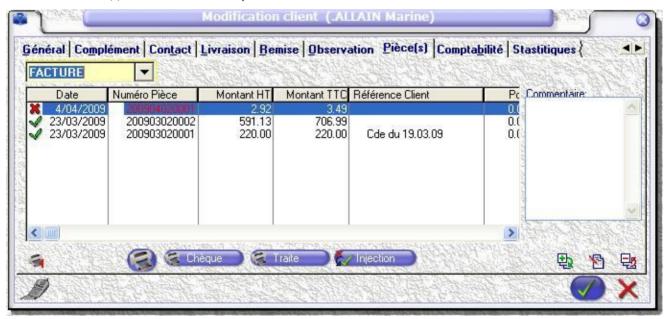
### II. LES CLIENTS







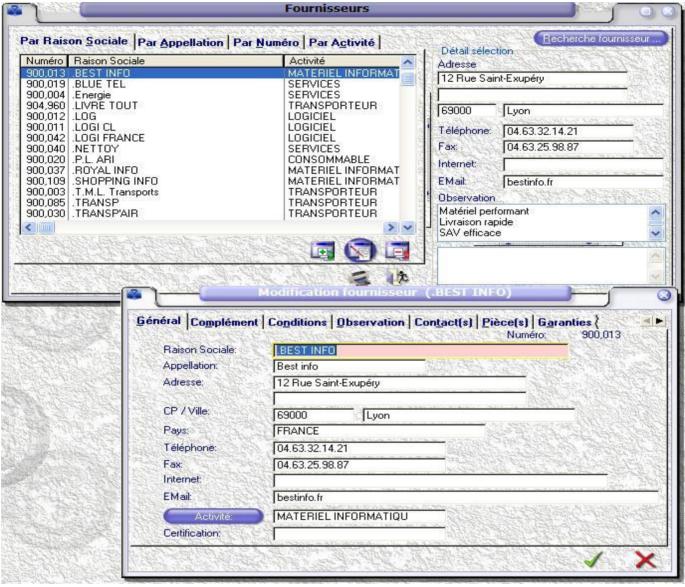
- Contact : possibilité d'ajouter à un client des contacts, et diverses adresses de livraison.
- Remise : permet d'attribuer des remises (remise générale, remise sur quantité, sur prix public, sur marge, remise de majoration prix d'achat) spécifiques aux clients par article, par famille ou sur la totalité des produits vendus (un système équivalent de remise existe également sur les groupements de clients).
- 2 champs observations.
- Pièces(s): montre toutes les pièces commerciales du client :

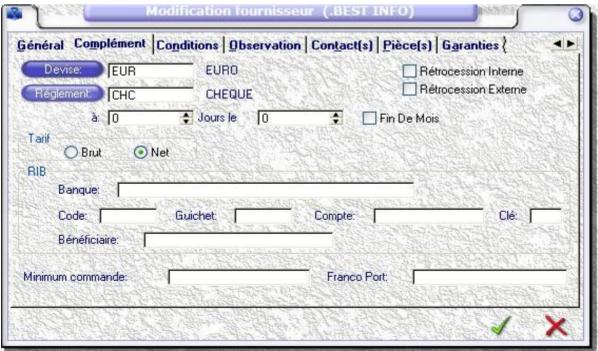


- Comptabilité : permet de mettre des avertissements signalant à la Gestion Commerciale un problème avec un compte client.
- Suivi article : montre le parc machine du client.
- Garanties : permet de voir toutes les garanties en cours ou passées prises en charge pour le client.
- Possibilité de générer 4 champs spécifiques répondant aux besoins de l'utilisateur et permettant des recherches dans l'affichage clients (par exemple, un numéro adhérent).



### III. LES FOURNISSEURS

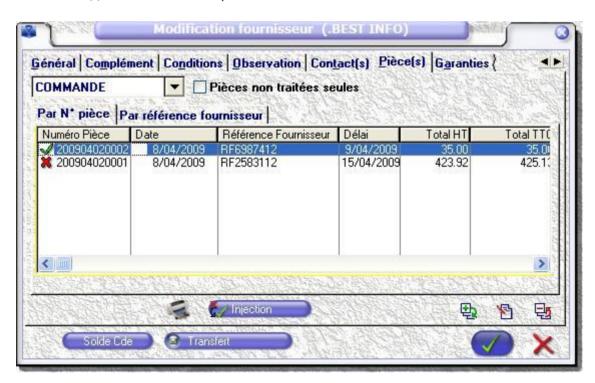






Général Complément	Conditions Observation Contact(s) Pièce(s) Garanties	4)
Remises annuelles:		A
Remises pré-saison:		^
Réglement pré-saison:		20-20 
BFA:	Commence and the property of the second seco	25040
ludget PUB:	A THE RESERVED OF THE RESERVED TO SHARE SHARE SHARE SHARES	
arantie Produit:	Tour dans resident arom standard to be a section of	940
Délai livraison:	Port	200

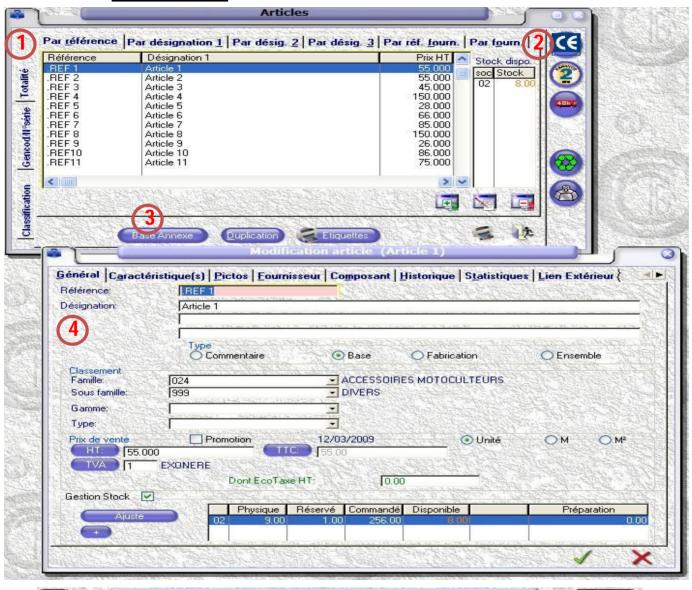
- Pièce(s): montre toutes les pièces commerciales du fournisseur:

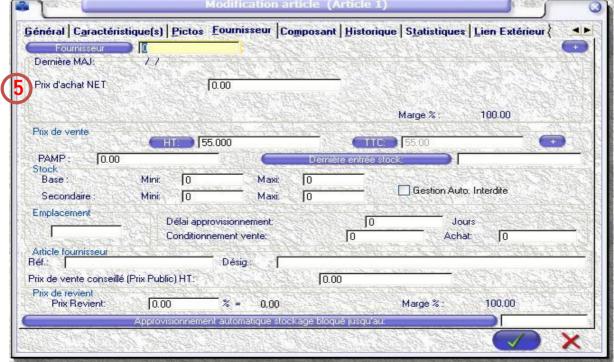


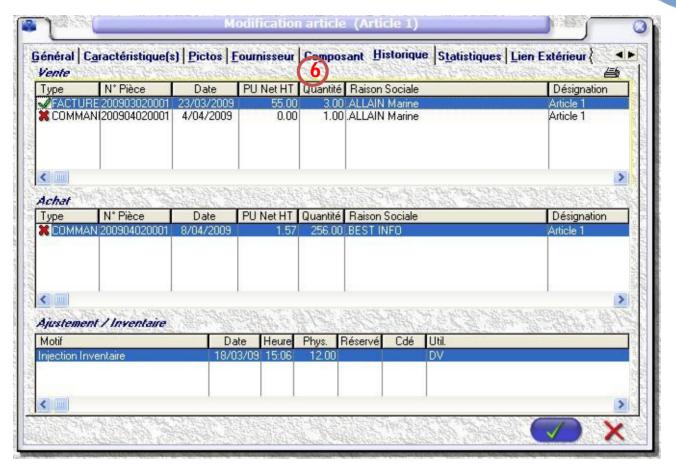
- Garanties : permet de voir toutes les garanties en cours ou passées chez le fournisseur.
- Possibilité de générer 4 champs spécifiques répondant aux besoins de l'utilisateur et permettant des recherches dans l'affichage fournisseurs (par exemple, un numéro adhérent).



### IV. LES ARTICLES







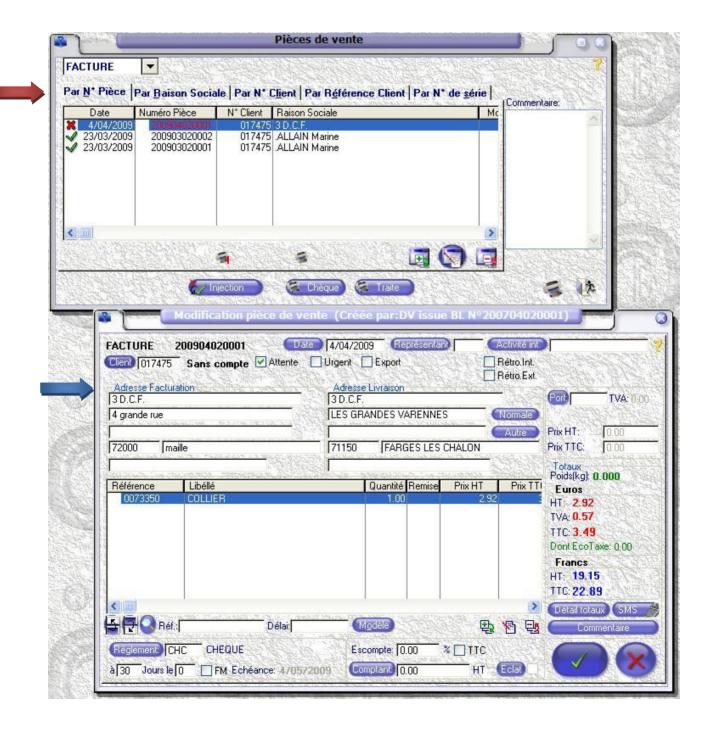
- Permet de rechercher des produits par référence interne, par désignations, par référence fournisseur, par fournisseur, par Gencod, par numéro de série, par classification de produits (famille, sous-famille, gamme, type).
- 2 → Gestion de stocks multi sites.
- 3 Accès à une base annexe qui regroupe toutes les références de pièces détachées des fournisseurs (plusieurs millions d'enregistrements) et qui permet de générer automatiquement sans ressaisie de nouveaux articles. La base article ne contient que les produits de gestion courante, achetés/vendus au moins une fois.
- 4 → Général : une fiche article se compose des informations générales (type de produit, classification, prix de vente, gestion de stock, écotaxe).
  - Caractéristique(s): ce sont les dimensions, code douane, poids, couleur etc.
- 5 Fournisseur : permet de définir s'il y a un ou plusieurs fournisseur pour ce produit, et permet également de gérer les prix d'achat brut ou net (PAMP), la dernière entrée en stock, les stocks mini/maxi, et l'emplacement.
  - Composant : permet de savoir si un produit est rattaché à d'autres produits (cas des articles de type ensemble).
- 6 → Historique : reprend tous les mouvements de vente, achat ou ajustement de stock.



- Statistiques : reprend tous les chiffres de vente et d'achat du produit.
- Lien extérieur : permet d'attacher à un article des photos, des documents techniques PDF etc.
- Gencod: permet de rentrer le(s) Gencod d'un produit.

### V. LES PIECES DE VENTE

Ce sont toutes les pièces commerciales de vente (BL, devis, commandes, factures...).

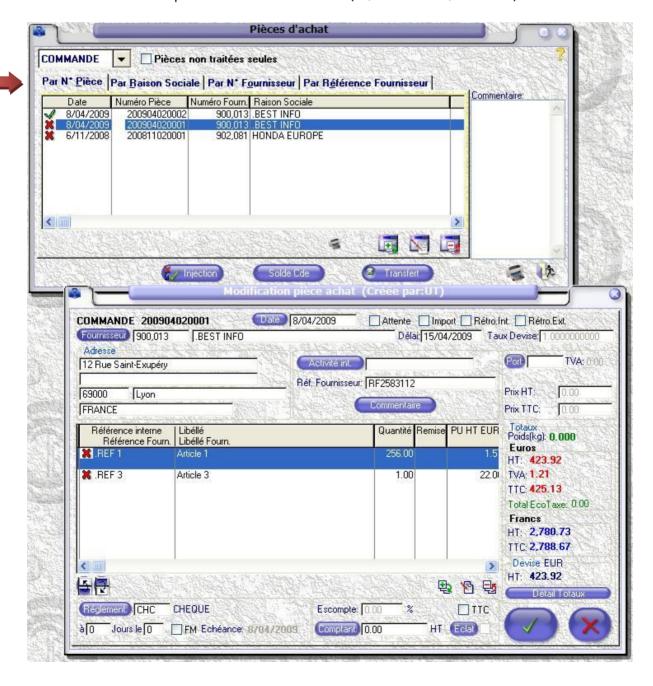




- Possibilité d'effectuer une recherche par numéro de pièce, par raison sociale, par numéro de client, par référence client, ou par numéro de série de produit.
- Possibilité de remplir une adresse de facturation et une adresse de livraison.
  - Règlement : possibilité de gérer des éclats de règlement (5 au total) pour les paiements en plusieurs fois.
  - Modèle : possibilité d'utiliser des modèles de pièces de vente pré-renseignés.

### VI. LES PIECES D'ACHAT

Ce sont toutes les pièces commerciales d'achat (BL, commandes, factures...).





- Possibilité d'effectuer une recherche par numéro de pièce, par raison sociale, par numéro de fournisseur ou par référence fournisseur.
  - Règlement : possibilité de gérer des éclats de règlement (5 au total) pour les paiements en plusieurs fois.

### VII. PROPOSITIONS D'APPROVISIONNEMENT

Ce système recherche automatiquement les besoins en stock en fonction des commandes client, des besoins de l'atelier, des besoins en cession interne, des caractéristiques de l'article (mini/maxi).

Il prend en compte les commandes fournisseur en cours.

La proposition faite peut être modifiée manuellement en ajoutant des références, en modifiant les quantités proposées, en reportant les dates de stockage.

Le module d'approvisionnement permet de gérer les sociétés multi sites (1 centrale + x magasins) soit en regroupant les commandes, soit en les traitant magasin par magasin.

