



Progiciel de négoce
- documentation détaillée -



E_tudes Informatiques & Services

20, boulevard Bonne-Nouvelle - 35600 Redon
Tél. : 02 99 72 15 15 - Fax : 02 99 71 50 67
Adresse E-mail : info@eis-informatique.com
Site Internet : <http://www.eis-informatique.fr>

Présentation

Commandes – Devis – Facturation

Suivi du client

Planning de livraison
Information des clients
Suivi des dossiers du client
Historique du client
Encaissements



Trésorerie

Paiements
Relevés
Remises en banque
Gestion de la caisse
Impayés
Relance des impayés
Passage en comptabilité
Déclaration de T. V. A.
Accès à la facture d'un client

Article - stock

Multi site (option) – multi dépôt
Fichier des articles
Historique des consommations
Gestion des références des fournisseurs
Tarification des articles
Quantités
Kit
Mouvements inter-dépôt
 a) de la Centrale vers les magasins
 b) d'un magasin vers un autre magasin
 c) d'un magasin vers un dépôt d'un autre magasin
Inventaires
Etiquetage des articles

Gestion des achats

Fiche de l'article
Catalogue des fournisseurs
Commande pour les clients
Réapprovisionnement des stocks : état des seuils
Préparation des commandes
Réception des commandes
Contrôle de la facturation des achats
Passage en comptabilité des achats

Spécificités par activité

Transfert de la redevance télé
Fichiers de la Comstation ® (Group Référence®) Centrales Gitem® et Expert ®
Contrat de garantie et/ou de maintenance
Facturation mensuelle, trimestrielle ou annuelle de contrats, location
Mailing

Statistiques

Module complet

REMONTER 

REMONTER 



Commande _ Devis _ Facturation

- Vente aux particuliers, aux professionnels, aux groupements.
- Enregistrement de la commande du client avec prise en compte automatique de ses conditions.
- Affichage des commandes et des encours du client à la prise de commande. Contrôle des impayés du client et des seuils d'encours autorisés.
- Module de devis rapide avec émission d'un devis. Duplication et modifications possibles du devis.
- Module de vente rapide avec émission d'un ticket de caisse.
- Facturation de la livraison totale ou partielle des marchandises avec report des articles restant à livrer au client.
- Facturation enchaînée des bons de livraison d'un client ou de tous les clients en compte (portefeuille).
- Planification des livraisons et installation.
- Facturation en rétrocession (identifiée en statistiques et en comptabilité).
- Liste de mariage.
- Vente en métropole, dans les D. O. M. et les T. O. M., ventes intra-communautaires et exportations avec déclaration de T. V. A. et les ventilations spécifiques pour les passages en comptabilité.
- Relevé de factures : nombre de relevés mensuels paramétrable par client.
- Saisie en HT ou en TTC.
- Liste des disponibilités des matériels.
- Affichage automatique de l'éco-participation et édition détaillée sur la facture.



■ *Suivi du client*



Planning de livraison

- Prise de rendez-vous avec consultation du planning et affectation de la livraison à un livreur.
- Déplacement et annulation de rendez-vous à partir du planning, du dossier du client ou de la préparation de la tournée.
- Édition d'une feuille de route journalière par livreur avec les coordonnées des clients et les informations sur les produits vendus.
- Bordereau journalier d'interventions.
- Paramétrage des tournées par atelier, livreur, véhicule, zone géographique et taux de charge.

Information du client

- Tous les documents imprimables dans l'application peuvent aussi être faxés ou envoyés par mail. Il suffit de choisir le périphérique d'édition. Le numéro de fax et l'adresse e-mail sont enregistrés dans la fiche du client.
- Envoi de SMS : depuis le dossier du client, une rubrique permet la saisie du texte puis son transfert au correspondant.

Suivi des dossiers du client

- Recherche d'un dossier par :
 - le numéro du bon
 - le numéro de bordereau (numéro du déposant)
 - le numéro de compte-client
 - le nom du client
 - le numéro de téléphone du client
 - le numéro de facture
- Les dossiers sont recherchés sans limite dans le temps. Par défaut, le programme propose la recherche sur les trois derniers mois. Vous pouvez modifier cette date.
- Ce programme vous donne l'historique complet des dossiers de votre système, suivant le critère de votre choix.
- Une sélection supplémentaire permet de retirer les dossiers terminés pour obtenir la liste des dossiers en cours.
- Edition par client.
- Suppression et modification de dossiers à partir de la recherche par le nom du client.
- Quelle que soit la recherche, une « loupe » permet de visualiser la totalité du dossier et d'intervenir en modification dans le dossier sélectionné.
- Liste des articles commandés de date à date.
- Liste des articles livrés par vendeur de date à date.

Historique du client



- Visualisation pour un client de ses commandes en cours.
- Visualisation pour un client des produits reçus du fournisseur et non encore livrés.
- Module de consultation par client de l'ensemble des articles que vous lui avez vendu, de ses encours (dus ou trop perçus), des interventions de service après-vente éventuelles sur les produits vendus (si vous disposez de notre logiciel de service après-vente **Titan**) et, enfin, du chiffre d'affaires réalisé avec lui sur la période choisie.

Encaissements

- Module de caisse permettant l'édition d'un ticket et l'impression d'un chèque (en fonction du matériel acquis).
- Règlement d'une ou de plusieurs factures avec le même règlement.
- Règlement de relevés (un ou plusieurs, total ou partiel).
- La fenêtre des règlements affiche le montant de la facture, les règlements déjà effectués (acomptes) et le solde. Votre client peut solder sa facture en plusieurs fois (127) avec étalonnement des dates d'encaissement.
- Possibilité de crédit.
- A partir d'un dossier, vous pouvez afficher le programme de règlement des soldes permettant le pointage d'autres impayés en cours (Négoce + SAV) et donc un règlement commun.
- Modes de règlement illimités. Consultez la fiche Trésorerie.

■ Trésorerie



Paiements

- Paiements partiel ou complet des factures avec des modes de règlement paramétrés (chèques, cartes diverses, crédits, espèces...), paiements immédiats ou différés.
- Règlement des dus : ce programme permet pour un client d'afficher l'ensemble de ses factures dues et de les pointer. Vous pouvez saisir un ou plusieurs règlements et les remettre en banque à des échéances décalées.
- Règlement des relevés : de la même manière que les factures, vous pouvez régler un ou plusieurs relevés en totalité ou partiellement. Vous pointez quelques factures d'un relevé. Puis, vous appelez la fenêtre « Paiement » pour saisir le ou les règlements.
- Listes permettant de connaître les règlements effectués ou les impayés par client, ou pour tous les clients confondus, en tenant compte de la date d'échéance de leurs factures.
- L. C. R. par client. Un programme affiche la liste des factures en paiement L. C. R. Vous les sélectionnez et vous générez le fichier d'interface avec la banque.
- Prélèvements automatiques par client : un programme affiche la liste des factures en prélèvement automatique. Vous les sélectionnez et vous générez le fichier d'interface avec la banque. Une « loupe » affiche le détail de chaque facture.

Relevés

- Relevé périodique des factures par client. Les relevés reprennent les interventions facturées ou en « bons à facturer ».
- Possibilité de « réactualiser » un ancien relevé déjà validé.
- Relevés de compte : pour un client précis et une période de date à date.
- Édition de la liste des factures et des règlements associés.

REMONTER 

Remises en banque

- Liste affichant l'ensemble des règlements reçus de vos clients quel que soit le mode de règlement.
- Modification du mode de règlement et de l'échéance du règlement.
- Affectation manuelle ou automatique d'un code journal d'encaissement en fonction de votre paramétrage.
- Recherche dans cette liste par le nom, le numéro de dossier ou le montant. Visualisation des règlements remis en banque antérieurement et/ou de ceux qui ont été passés en comptabilité.
- Édition par journal d'un bordereau de remise en banque que vous remettez à votre banque avec les chèques. La liste obtenue indique par règlement : le nom du client, la date de saisie du règlement, le montant, le numéro de facture correspondant (sauf si acompte), le numéro de dossier du client, la date de remise en banque réelle. Le bordereau de remise en banque reprend les éléments nécessaires à votre banque en y ajoutant votre RIB paramétré à l'avance, le nombre de règlements remis et le montant total des règlements. Cette édition, en principe journalière, se fait pour une durée choisie (une journée, une semaine, un mois, d'une période que vous définissez).

Gestion de la caisse

- Une liste vous permet de vérifier votre caisse en affichant l'ensemble des règlements perçus, triés par mode de règlement pour une durée choisie (une journée, une semaine, un mois, d'une période que vous définissez).
- Plusieurs caisses sont paramétrables par société. Pour chaque caisse, vous pouvez paramétrer plusieurs tiroirs.
- Édition du journal de caisse pour chacune.
- Fonds de caisse et diverses opérations de caisse. Les opérations de caisse permettent de renseigner la caisse sur les dépenses courantes en espèces : gazole, timbre... et d'enregistrer les retraits d'espèces pour les remises en banque.
- Validation de la caisse : pour certifier le fonds de caisse et vider la liste des règlements le justifiant. Vous abordez chaque journée avec votre fonds de caisse mis à jour et un écran vierge pour les nouveaux encaissements en espèces. Ceux-ci apparaissent avec le libellé du client ou de l'opération, le numéro de dossier, la date et le montant.
- Liste des fonds de caisse depuis votre informatisation.

REMONTER 

Impayés

- Liste pour tous les clients, pour les clients en compte (un ou tous) ou pour les clients divers (un ou tous), affichant soit les dus, soit les trop perçus, soit l'ensemble des deux, en fonction d'une date d'échéance à saisir. Cette liste est triée par client et par date.
- Accès au module de relance depuis cette liste.
- « Loupe » et éditions disponibles.

Relance des impayés

- Relance des impayés : quatre lettres ont été créées pour répondre à quatre niveaux de relance. Un programme liste les factures impayées en fonction de la date d'échéance choisie. Il vous suffit de pointer les relances à éditer.
- La liste affichée est triée sur le nom du client. Les éléments de cette liste font apparaître le numéro de dossier, le numéro de facture, la date de facture, le montant restant dû, le type (S)av ou (N)égoce de la facture, la date de la dernière relance et le niveau de relance déjà atteint. Pour plus de précisions, vous affichez toutes les dates des relances précédentes.
- Sélection des dossiers à relancer.
- Édition des lettres de relance : soit une lettre par facture, soit une lettre par client (l'ensemble de ces factures relancées s'imprime sur un même document).
- « Loupe » et éditions disponibles.
- Affichage du montant total des dus.
- La fenêtre des « Paiements » peut s'ouvrir pour faciliter la visualisation des paiements partiels déjà effectués.
- Relance des avoirs : un niveau de relance pour les avoirs permet de relancer le client pour qu'il vienne faire un achat et combler son avoir.

Passage en comptabilité

- Les règlements passent en comptabilité en fonction de leur date de remise en banque (= date de mouvement).
- Le paramétrage permet de basculer un journal de règlement dans un journal comptable de trésorerie.
- Les opérations diverses sont basculées dans un journal pour les écarts de règlements.
- Module de transfert des ventes et des règlements dans la comptabilité ADINFO, BILAN +, CAI, CIEL, EBP, EDI, MTAE, RSI, SAGE 100 et SAGE 500.
- Autres transferts possibles.

REMONTER 

Déclaration de T. V. A.

- Déclaration de la T. V. A. à la facturation : récapitulatif des factures d'une date à une autre, par taux de T. V. A. Cinq taux de T. V. A. peuvent être utilisés.
Affichage de cinq colonnes de H. T., de cinq colonnes de T. V. A., du numéro de facture, de la date de la facture, du nom du client, du pays du client, du site de l'intervention, du montant T. T. C. de l'intervention.
Affichage d'un récapitulatif par pièce, main d'œuvre et déplacement.
Possibilité d'imprimer les factures apparaissant sur la déclaration de T. V. A. avec au choix : toutes, CEE, export, DOM - TOM ou France.
Possibilité d'imprimer une facture seule sélectionnée.
- Déclaration de T. V. A. aux encaissements : récapitulatif des encaissements dont la remise en banque a été effectuée dans la période sélectionnée.
Affichage de cinq colonnes de H. T., cinq colonnes de T. V. A., le numéro de facture, le numéro de dossier, la date de la facture, le nom du client, le montant TTC de l'intervention.
Gestion de l'acompte : prise en compte de l'acompte dès son encaissement au taux de TVA paramétré par défaut.
Régularisation de la T. V. A. lors de la facturation du dossier si le taux a changé (19,6 % - 5,5 %).

Accès à la facture d'un client

- Depuis le dossier d'intervention d'un client, vous pouvez appeler la fenêtre de ses dus et saisir un règlement pour plusieurs factures (interventions de service après-vente ou ventes en négoce).

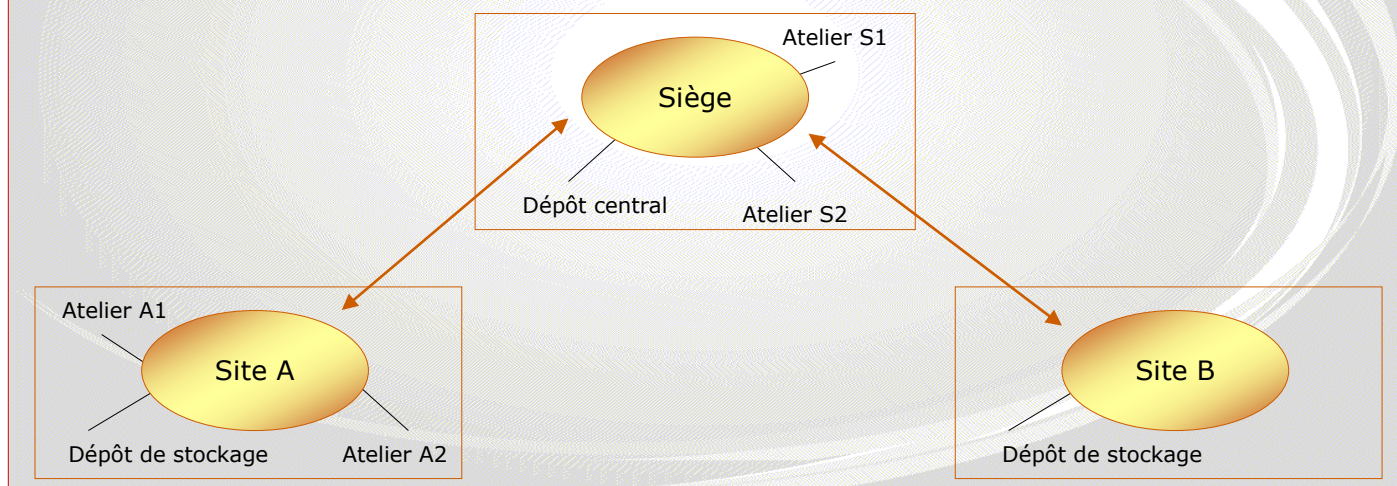
REMONTER 

■ Article - Stock



Multi site (option) – multi dépôt

- Un ou plusieurs sites disposant d'un ou de plusieurs dépôts chacun.
 - Un dépôt appartient à un site unique.
 - Il existe quatre types de dépôt :
 - S = stockage : pour stocker les produits.
 - C = correction : pour régulariser les stocks en période d'inventaire.
 - T = transfert : pour servir d'intermédiaire entre 2 dépôts de stockage.
 - P = préparation de transfert : dépôt utilisé lors de la préparation des transferts.
- En fonction de ces types de dépôt, on peut effectuer différents mouvements de stock.
- mouvement de correction : pour régulariser un stock en période d'inventaire, vol, casse, consommation interne...
 - mouvement inter dépôts : pour transférer de la marchandise.
- Les dépôts de transfert peuvent être utilisés pour faire migrer les articles d'un site à un autre (Voir transfert inter dépôts et Fiche Multi site).



Fichier des articles

- Suivant le code du dépôt saisi, les articles sont retranchés du stock automatiquement dès qu'une vente est effectuée au comptoir. Le stock est mis à jour dès que le mouvement d'une pièce est saisi dans le système. S'il s'agit d'une commande, l'article est « réservé ».
- Création de dépôts illimitée.
- Transactionnel en temps réel : chaque transaction est mémorisée dans un journal : les entrées, les sorties, les mouvements inter-dépôts, les rétrocessions. Tous ces événements sont enregistrés au fur et à mesure.
- Le magasinier crée, modifie ou supprime des articles de son dépôt.
- Liaison avec les catalogues des fournisseurs. Récupération des informations livrées par vos fournisseurs.
- Association de l'article avec un groupe, une famille, une sous-famille, un taux de TVA particulier, un code-barres...
- Disponibilité de la pièce (épuisée, reliquat fournisseur...).
- Recherche d'un article par référence, désignation, code bis, fournisseur et référence, fournisseur et désignation...

Historique des consommations

- Liste détaillée des commandes en cours.
- Liste détaillée des commandes aux fournisseurs.
- Liste détaillée des entrées, des sorties et des transactions de stock.
- Liste cumulée des entrées et sorties mensuelles par référence.
- Liste des dossiers ayant utilisé une référence article sur une période donnée.



Gestion des références fournisseurs

- Une référence article peut avoir de multiples références fournisseurs équivalentes.
- Pour chacune des équivalences, nous conservons son dernier prix d'achat, la date de ce prix et le code-barres associé à cette référence fournisseur.
- Ces informations sont mises à jour manuellement dans le fichier des articles ou lors des contrôles de facturation.
- La fenêtre des références fournisseurs apparaît à la préparation des commandes pour vous aider dans votre choix.
- Parmi ces références, vous sélectionnez votre référence de commande par défaut. C'est elle qui sera proposée en commande si vous avez saisi une autre référence fournisseur de la liste.
- Les références saisies peuvent être également gérées en stock individuellement tout en conservant le lien de l'équivalence. Cela permet de suivre le stock et la tarification des articles de manière indépendante.
- De la même manière, si un technicien saisit une référence fournisseur non gérée en stock, la fenêtre des équivalences lui permet de choisir l'article à défalquer du stock ou à passer en commande.

REMONTER 

Tarification des articles

- Prix de vente :
Le programme gère cinq tarifs de vente principaux, paramétrables en fonction des critères définis ci-dessous.
 - des articles (= produits finis) : prix indicatif, prix net = prix indicatif - (moins) reprise de l'article, prix final = prix net - (moins) prime de l'article, prix soldé, prix constaté sur le marché.
 - des pièces détachées : le libellé des tarifs de vente de pièces détachées est paramétrable par l'utilisateur. Le prix 1 est en général un prix public, et le prix 2 est un prix revendeur. On attribue au particulier le tarif 1 et au revendeur le tarif 2. Dès la commande, le client est identifié par son statut de particulier ou de revendeur. Un client peut se voir attribuer un des cinq tarifs disponibles dans sa fiche : soit une remise sur une sélection d'articles, soit une remise pour tous ses achats, soit une remise par fournisseur ; enfin, soit une remise par groupe de produits et par fournisseur. Cela peut être un prix net pour quelques articles ou encore un des cinq codes tarifs disponibles. Les prix de vente sont calculés selon trois principes différents, au choix par référence :
 - coefficient de vente par tranche de prix et par fournisseur,
 - prix de vente fixe et coefficient variable par article,
 - coefficient fixe et prix de vente variable par article,
- Vous disposez aussi de tarifications particulières :
 - remises en cascade,
 - prix par quantité,
 - prix par client et par référence,
 - prix par client et par fournisseur,
 - remise par client et par groupe de produits,
 - remise par client, par fournisseur et par groupe de produits.
- Mise en place de prix promotionnels de date à date quelque soit le type d'article. Plusieurs saisies possibles pour un même article. Le prix promotionnel est prioritaire à tous les autres.
- Gestion des prix nets : les remises sont impossibles sur ces produits lors de la vente.
- Affichage en rouge des marges négatives pour empêcher la vente à perte.
- Gestion du prix catalogue fournisseur.

REMONTER 

Quantité

- Mini et maxi d'une référence par période et par dépôt. Cela permet de gérer la saisonnalité des articles pour le déclenchement des commandes.
- de stock ou physique : c'est la quantité inventoriée + (plus) les entrées - (moins) les sorties.
- d'inventaire : dernière quantité inventoriée avec sa date.
- de l'inventaire précédent.
- disponible à la vente : quantité physique - (moins) les commandes des clients + (plus) les commandes des fournisseurs.
- disponible après livraison : quantité physique - (moins) les commandes en cours.
- commandes fournisseurs.
- commandes clients.
- cumul d'entrée, quantités reçues des fournisseurs depuis le dernier inventaire.
- cumul de sortie, quantités facturées aux clients depuis le dernier inventaire.
- Cumuls d'entrée et de sortie $(I - 1)$ de l'inventaire précédent.

Kit

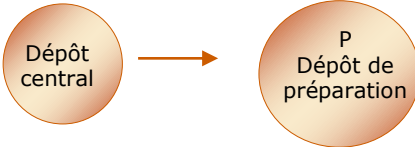
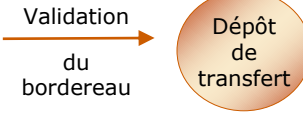

- Un kit est une référence composée de plusieurs autres références.
- Si un vendeur livre un kit dans un dossier, l'ensemble des références qui le composent, seront défalquées du stock.

REMONTER 

Mouvements inter dépôts



- Lorsque vous gérez plusieurs dépôts, vous devez transférer des marchandises pour approvisionner vos différents stocks.
- L'utilisation d'un dépôt de transfert entre le dépôt d'origine et le dépôt destination permet de sortir du stock la marchandise sans pour autant la faire entrer dans le nouveau dépôt. Le dépôt de transfert correspond au transport de la marchandise. Il est vu par les sites de destination. Le dépôt de préparation est invisible par les autres sites.
- Création de bordereaux de transfert pour l'envoi, programme de réception de transfert pour le contrôle de la marchandise reçue.
- Liste des bordereaux de transfert en attente par site (option) et par dépôt. Ajout de commentaires sur les bordereaux pour un meilleur suivi.
- Liste des transferts par numéro de bordereau avec affichage du détail, ou par référence avec la « loupe ».
- Historique des mouvements inter dépôts : affichage des numéros de bordereau, de la date de création des bordereaux, du nom du créateur du bordereau, des dépôts d'origine et de destination, de l'état du transfert (validé, non validé, en cours, en réception ou terminé), date de la réception et nom de l'opérateur ayant effectué la réception.

A) de la centrale vers les magasins

Préparation de transfert	Sorties physiques du dépôt	Entrées dans le stock du magasin
Phase de préparation du projet de transfert	Validation du projet, puis transfert	Réception de transfert
<p>Actuellement : saisie manuelle ou incorporation d'un fichier.</p> <p></p> <p>Gestion de stock : Sortie réelle du stock du dépôt de la centrale et entrée dans le dépôt de préparation.</p>	<p>A) Saisie par n° de palette. Les références sont proposées en fonction du tri : - bâtiment, - allée, - pack, - hauteur</p> <p>B) Édition d'un bordereau sans quantité qui accompagne le transfert (1 par palette)</p> <p></p> <p>Gestion de stock : Le code dépôt P (préparation) est remplacé par le code dépôt de transfert.</p>	<p>A) Pointage manuel du bordereau sans quantité (par palette). A terme, un terminal portable devrait permettre la réception directe par palette.</p> <p>B) Saisie des quantités</p> <p>C) Gestion des litiges avec le site d'origine (références reçues non trouvées, quantités erronées)</p> <p></p> <p>Gestion de stock : Les articles entrent dans le dépôt de stockage dès qu'ils sont réceptionnés.</p>

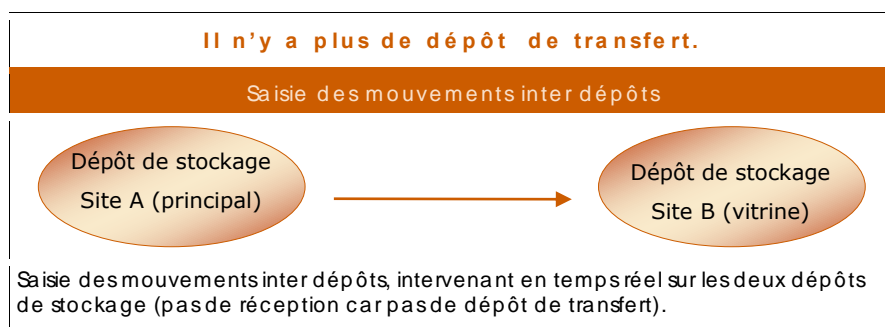
B) d'un magasin vers un autre magasin



Il n'y a plus de phase de préparation de transfert.	
Saisie du bordereau de transfert	Réception de transfert
<p>Bordereau saisi manuellement ou incorporation d'un fichier. Édition d'un bordereau sans quantité.</p> <p></p> <p>Gestion de stock : sortie réelle du stock du dépôt de stockage (Ste A) et entrée dans le dépôt de transfert pour le Ste B.</p>	<p>A) Pointage manuel du bordereau sans quantité</p> <p></p> <p>B) Saisie des quantités</p> <p>C) Gestion des litiges</p>



C) d'un magasin vers un dépôt d'un autre magasin



REMONTER 

Inventaires

- Plusieurs états d'inventaires sont possibles pour les pièces détachées et les articles de votre magasin. Ils sont justifiés par les nombreuses méthodes que nos clients emploient aujourd'hui :
 - Inventaire par casier.
 - Inventaire par référence de l'article.
 - Inventaire par emplacement en stock de l'article.
 - Inventaire par fournisseur.
 - Inventaire par catégorie.
 - Inventaire par marque.
- Edition des feuilles de l'inventaire physique par dépôt.
- Saisie de l'inventaire.
- Possibilité d'ajouter une nouvelle référence pendant l'inventaire.
- Liste des écarts d'inventaires avec édition.
- A partir des écarts d'inventaires, possibilité de créer un bordereau de correction d'inventaire en automatique ou de corriger les quantités inventoriées.
- Chiffrage du stock au prix moyen pondéré, au dernier prix d'achat, au dernier prix d'achat net ou au prix de vente à n'importe quel stade de l'inventaire.
- Distinction, lors des inventaires, entre les pièces détachées et les produits finis.
- Liste des inventaires avec leur date de création, leur type (partiel ou total), leur état (en cours, annulé ou terminé), leur paramétrage, l'opérateur responsable de la préparation, la date d'édition des écarts d'inventaires, la date de l'inventaire terminé. Cette liste est donnée par dépôt.
- Programme indépendant de l'inventaire permettant de chiffrer à n'importe quel moment le montant de votre stock par dépôt. Vous choisissez votre chiffrage parmi les quatre prix mentionnés précédemment.

REMONTER 

Étiquetage des articles

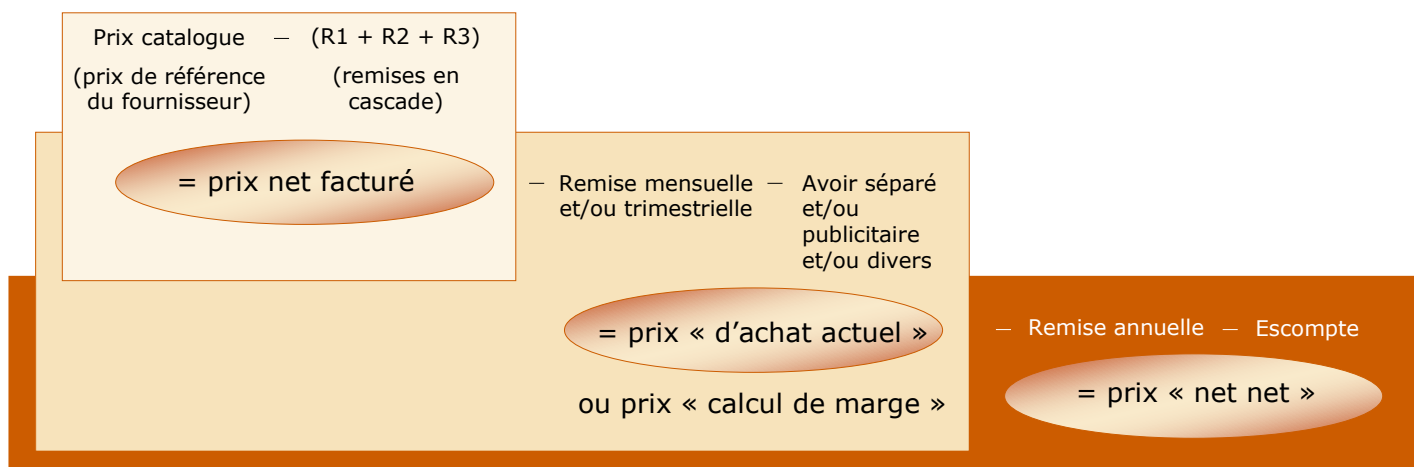
- Un programme permet de sélectionner un ensemble d'articles et de choisir le nombre d'exemplaires, la taille de l'étiquette et le type d'étiquette à imprimer (quatre choix dont un avec un code-barres).
- Création d'un fichier au format ASCII permettant de récupérer sous WINDOWS (ex : EXCELL ou ACCESS...) les caractéristiques des articles. Le fichier est obtenu à la suite de diverses sélections et peut être corrigé ou modifié directement à l'écran.
- A la réception des commandes, vous pourrez directement imprimer les étiquettes correspondant aux articles reçus.

■ Gestion des Achats



Fiche de l'article

- Conditions d'achats de l'article chez vos différents fournisseurs (références fournisseurs et prix comparés). Sélection d'une référence de commande.
- Enregistrement des futures conditions d'achat qui s'appliqueront automatiquement lors des prochaines commandes. Il s'agit de l'escompte, de remises (remises de base : R1, R2, R3, en cascade...), de remises mensuelle, trimestrielle, annuelle, d'avoirs (avoir séparé, avoir publicitaire, avoirs divers).



- Administration des différents prix d'achat :
 - prix catalogue = c'est le prix de référence du fournisseur sur lequel on va appliquer différentes remises pour obtenir le prix d'achat « actuel » ou prix « net calcul de marge ».
 - dernier prix d'achat = c'est le prix « net calcul de marge » appliqué sur la dernière livraison quelque soit le fournisseur.
 - prix d'achat actuel = c'est le prix actuel pratiqué par votre fournisseur. On tient compte de toutes les conditions d'achat, sauf l'escompte et la remise annuelle.
 - prix d'achat moyen pondéré = c'est la moyenne des prix d'achat de toutes vos livraisons.
 - prix de revient = c'est le prix d'achat actuel multiplié par un coefficient. Vous déterminez le coefficient par rapport aux frais à imputer (frais de transport, frais de douanes ...).
 - prix de référence = c'est le prix que vous sélectionnez parmi les cinq prix d'achat.

REMONTER

Catalogue des fournisseurs

- Intégration de vos catalogues fournisseurs dans une base de données consultable depuis le menu du logiciel, depuis le programme de préparation des commandes, ou encore depuis le programme de commande aux fournisseurs.

Commande pour les clients

- Consultation des informations du dossier du client pendant tout le cheminement de la commande : du dossier de commande du client à la préparation des commandes aux fournisseurs ; du bon de commande aux fournisseurs à la réception des commandes ; et de l'étiquetage du produit à la facture du client.
- Conservation illimitée de l'historique des clients et du suivi de leur dossier.
- Avec le programme de recherche multiple, les utilisateurs peuvent informer le client des dates de commande, de prévision, de délai, de réception de l'article...

REMONTER

Réapprovisionnement des stocks : état des seuils

- Proposition de réapprovisionnement de stock, en fonction de la quantité réelle en stock, des quantités mini et maxi autorisées au cours d'une période (définie par vous), des commandes pour les clients et les fournisseurs en cours.
- Sélection dans une liste des articles à confirmer en commande.
- Possibilité de tout sélectionner, de modifier les quantités, de vérifier les stocks.
- L'état des seuils existe trié par référence, par catégorie d'articles, par marque et par catégorie, par marque et par famille, par marque et par activité ; et enfin, par fournisseur et par catégorie.

Préparation des commandes

- Module de consultation des commandes passées par les clients.
- Visualisation des commandes de stock passées par les vendeurs.
- Comparaison des prix entre la référence mise en commande et les prix des références chez les autres fournisseurs.
- Possibilité de modifier la référence en commande, le fournisseur de commande, d'ajouter ou de supprimer des lignes de commande.



Réception des commandes

- Réception par bon de livraison fournisseur. Affichage d'une ou de plusieurs commandes simultanément à l'écran pour une réception partielle ou totale des articles.
- Possibilité de réception automatique et totale d'une commande.
- Ajout d'une référence livrée non enregistrée dans la commande.
- Saisie d'un bon de livraison complet sans commande.
- Recherche d'une référence dans la liste entière.
- Modification de la référence de commande ou de la fiche article.
- Positionnement en « pièce épuisée » d'un article.
- Suivi ou annulation des reliquats.
- Litige : mise en litige d'une certaine quantité d'articles suite à une « mauvaise » livraison, puis suivi du litige.
- Édition de bons de réception ou de bons de contrôle.
- Impression d'étiquettes pour les articles avec ou sans codes-barres.
- Lorsqu'on indique la quantité reçue, le programme met à jour les prix dans la fiche article : dernier prix d'achat, le prix moyen pondéré et les références des fournisseurs si nécessaire.

Contrôle de la facturation des achats

- Saisie de la date de la facture et de la date d'échéance du fournisseur.
- Affichage des différents bordereaux de livraison réceptionnés.
- Pointage des bordereaux concernés par la facturation. Possibilité de faire disparaître un bon de la liste car il ne sera jamais facturé.
- Correction des conditions d'achat par ligne d'article (remise, escompte, avoir...). Cette opération corrige également le dernier prix d'achat et le prix d'achat moyen pondéré dans la fiche de l'article.
- Possibilité d'indiquer une certaine quantité gratuite sur une ligne de produit.
- Pointeurs de couleurs pour le pointage des avoirs et des remises pour un meilleur suivi de la facturation.
- Saisie du numéro de pièce ou de facture du fournisseur.
- Saisie du montant du port, de frais divers (gestion...), d'un montant d'échantillons facturés.
- Saisie d'une facture ou d'un avoir sans bon de livraison.
- Plusieurs fournisseurs de commande peuvent être regroupés sur un seul fournisseur de facturation.



Passage en comptabilité des achats

- Suite au contrôle de la facturation, il ne reste qu'à transférer ces factures dans la comptabilité. Ce transfert s'effectue par site (si vous utilisez l'option multi site) et par mois.
- Affichage d'un brouillard d'achat avant transfert.
- Validation du transfert et génération du brouillard dans la comptabilité.

▪ *Spécificités par activité*



Transfert de la redevance télé

- Un programme crée un fichier sur disquette contenant les téléviseurs vendus depuis le transfert précédent. Il contient les informations nécessaires au Trésor public.

Fichiers de la Comstation[®] (Group Référence[®]) – Centrales Gitem[®] et Expert[®]

- Accès aux informations données par la centrale d'achat. Ce module permet d'intégrer les prix de votre centrale d'achat dans un fichier que vous pouvez consulter depuis votre logiciel de gestion. A l'occasion d'une vente, lorsque le prix de vente de votre fichier des articles est différent du prix du marché indiqué par la centrale, un panneau apparaît pour vous proposer le nouveau prix. De la même façon, ce test est effectué lors des commandes aux fournisseurs sur les conditions à l'achat.
- Comme pour la Comstation[®] (Group Référence[®]), nous avons pris en compte les fichiers des centrales Gitem[®] et Expert[®].

Contrat de garantie et/ou maintenance



- Lors d'une vente de produits sous garantie, vous pouvez vendre un article correspondant à un contrat d'extension de garantie. Un numéro de contrat est affecté au produit. Lorsque l'appareil tombera en panne, le programme détectera la condition de garantie correspondant au contrat.

Facturation mensuelle, trimestrielle ou annuelle de contrats, location...

- Programme de facturation automatique de contrat. Pour un client, vous saisissez le code article correspondant au contrat vendu et vous indiquez la périodicité de la facturation. Le programme sort les factures les unes à la suite des autres.
- Vous facturez jusqu'à sept contrats différents.

Mailing

- Création d'un fichier texte (de type Excel) à partir de la lecture du fichier client. La sélection se fait soit par secteur, par commune ou encore par client.
- Création d'un fichier de clients sélectionnés à partir de ceux dont le crédit arrive à échéance.



Statistiques



Module complet

- Module complet de statistiques distinguant les ventes, commandes et livraisons réglées ou non, triées sur de nombreux critères : comme la référence, la catégorie, l'activité, la famille...
- Affichage de la sélection avec la quantité, le prix de vente, le prix moyen pondéré, la marge et le pourcentage de marge. L'ensemble est soit en H. T., soit en T. T. C.
- Autre module permettant d'effectuer des statistiques sur les ventes payées ou non, puis de sélectionner un autre critère de tri : comme la référence, le nom du vendeur, le nom du client, le groupe, la catégorie, l'activité, la famille, la sous-famille, le fournisseur ou le comité.
- Édition de fin de journée distinguant par site :
 - le chiffre d'affaires par taux de T. V. A. avec le montant du port et des remises, le total des refacturations et la moyenne par facture.
 - Les encaissements par type de règlement et par caisse,
 - Le détail des factures non réglées de la journée,
 - Les avoirs émis dans la journée,
 - La liste des factures intra-communautaires et d'exportation.
- Récapitulatif des ventes affichant par site, par jour et par dossier la liste des produits vendus avec le code vendeur, le total H. T., le montant T. T. C. et la remise éventuelle.
- Accès en ODBC aux fichiers de données pour que vous puissiez créer vos propres états sous Excel®, Access®...

The screenshot displays the GALION négoce software interface with several windows open:

- fiche article**: Shows details for article 11528 (BULLE 1 M X 50 ML). It includes fields for code, barcode, unit of sale (PLX), and creation date (01/01/1997). It also displays pricing information like 'Prix actuel' (7.25 €) and 'Prix de revient' (7.25 €).
- Statistiques**: A bar chart titled 'Ventes de l'article 11528 pour l'année 2005' showing monthly sales. The y-axis represents quantity (0 to 600). The x-axis shows months from Jan to Nov. Sales values are: Jan (510), Fév (447), Mar (476), Avr (535), Mai (524), Jun (555), Jul (512), Aou (382), Sep (0), Oct (0), Nov (0).
- Graphique**: A grouped bar chart titled 'Vendeur' showing sales by vendor. The y-axis is 'Euros' (0 to 600). The x-axis lists vendors with their respective 'Total HT' (yellow bars) and 'Marge HT' (orange bars). Data points include: 3348 (120/53), 3879 (268/103), 13728 (15/7), 13727 (300/144), 13205 (60/9), 13208 (27/12), 15585 (162/88), 680 (9/5), 3622 (172/83), 2887 (560/340).
- Tableau**: A table showing a comparison of statistics for various products across months. The table has columns for 'Référence', 'Libellé', and months from Jan to Dec. The bottom row shows totals: 506, 43, 163, 668, 42, 200, 654, 52, 230, 519.
- Comparaison de stats**: A detailed table comparing sales and margins for selected references across months. It includes columns for 'Référence', 'Libellé', 'CA', 'Qté', 'Marge', and 'Vente' for each month.
- Graphique**: A bar chart showing monthly sales for a selected reference. The y-axis is 'Euros' (0 to 250). The x-axis shows months from Janvier to Décembre. Sales values are: Janvier (0), Février (0), Mars (0), Avril (0), Mai (0), Juin (134), Juillet (207), Août (226), Septembre (152), Octobre (188), Novembre (107), Décembre (163).
- Tableau**: A table showing monthly sales for a selected reference. The y-axis is 'Euros' (0 to 200). The x-axis shows months from Janvier to Juin. Sales values are: Janvier (0), Février (100), Mars (115), Avril (98), Mai (76), Juin (199).

REMONTER



Études Informatiques & Services

20, boulevard Bonne-Nouvelle - 35600 Redon - Tél. : + 33 (0)2 99 72 15 15
Email : info@eis-informatique.com
Site web : <http://www.eis-informatique.fr>