

Quoi de neuf dans EBP Gestion Commerciale PRO v16?

en 2008

Directive DEEE (Déchets d'Équipements Électriques et Électroniques)

Mentionnez sur vos factures le coût unitaire de recyclage par article facturé et indiquez le total en pied de facture. Vous pouvez gérer la DEEE HT avec un calcul de la TVA..

Gestion des prospects

Le logiciel propose de gérer, par défaut, 3 types de statuts : prospect, client et inactif. Une fois facturé, le prospect devient automatiquement un client.

Nouveaux formats d'export comptable

Bénéficiez de formats d'export comptable supplémentaires : AZUR, QUADRATUS, ISAGRI, CADOR-DORAC.

Conforme au Bulletin Officiel des Impôts (BO) – 13L-1-06 du 24 janvier 2006

EBP Gestion Commerciale est conforme au BOI au moyen d'un renforcement des procédures de contrôle au moment du transfert en comptabilité des factures émises : chronologie des numéros de pièces, transfert des pièces et archivage des données.

La version 2008 vous offre davantage de souplesse avec la mise en place d'un journal des événements. Vous pouvez créer une facture dont la date est antérieure à la date de votre dernière facture. Le journal des événements permet de lister les factures qui ne se suivent pas selon un ordre chronologique. Il peut également servir de justificatif en cas d'éventuels contrôles.

Import des tarifs fournisseurs

Évitez les ressaisies inutiles et mettez à jour les prix d'achats de chaque fournisseur pour tous les articles concernés.

Génération automatique des règlements à partir d'échéances non réglées

Gagnez du temps au quotidien et générez automatiquement les règlements à partir d'échéances non réglées. Cette fonctionnalité s'applique aux règlements de types virements/prélèvements.

Paramétrage d'une alerte sur la facturation périodique

Le logiciel vous permet de paramétrer une alerte soit par rapport à la prochaine date de facture soit par rapport à la date de fin de période de facturation. Vous pourrez avertir vos clients de l'échéance à venir.

Modèles d'impression spécifiques à chaque client

Paramétrez des modèles de devis, commandes, bons de livraison ou factures en HT et/ ou TTC pour chacun de vos clients.

Nombre illimité d'adresses de livraison et de facturation

Enregistrez, dans votre fiche client, un nombre illimité d'adresse de livraison et de facturation.

en 2009

Gestion des articles liés

Cela vous permet d'associer des articles entre eux pour favoriser des ventes additionnelles (ex : produit + extension de garantie).

Gestion de vos devis

Cette fonction vous permet de paramétrer une durée de validité du devis ce qui optimise les relances clients. De plus, visualisez l'avancement du projet : en préparation, en cours, accepté, refusé.

Nouvel agenda : «EasyView»

Très simple d'utilisation, très intuitif, synchronisation avec l'agenda Outlook. «EasyView» se connecte en temps réel avec Outlook. Vous pouvez alors saisir vos tâches (réunions, appels,...) dans «EasyView» pour apparaître instantanément dans votre agenda Outlook et inversement. L'agenda permet aussi : de gérer les tâches en parallèle, d'associer une tâche à un client etc.

Recherche par référence fournisseurs

Cela vous permet d'effectuer une recherche fournisseur dans l'ensemble de la base articles. Dans un objectif de proposer un logiciel toujours plus complet, ce nouveau filtre vient encore enrichir les nombreux critères de recherches.

Gestion des échéances

Pour gagner du temps à la facturation, vous pouvez créer des modes de règlements à la carte avec des échéances personnalisées (ex : 50% à la facture, 25% à 30 jours, et le reste à 60 jours).

Relances clients

Vous avez la possibilité d'associer les 3 niveaux de relance clients en fonction d'un nombre de jours de dépassement.

en 2010

L'inventaire tournant

Sélection d'une liste d'articles afin de réaliser l'inventaire selon sa convenance. Cela apporte de la flexibilité à l'utilisateur qui priorise l'inventaire sur certains articles (ex : produits à forte valeur ajoutée).

La gestion des sous-familles

Afin d'affiner les statistiques, le logiciel étend sa classification aux « sous-familles ». Ceci permet de décliner une famille d'articles en plusieurs groupes afin d'avoir une visibilité plus détaillée.

Les relances clients

Gestion des relances par client en « one to one ». Le logiciel permet de visualiser la liste des clients à relancer et les montants correspondants puis de paramétrer l'envoi selon le client (fax, email, téléphone).

Les informations clés

A l'aide d'un code couleur, il est possible d'identifier dans les listes (clients, articles...) des informations importantes en fonction des filtres préalablement paramétrés.

Le calcul des frais de port selon le poids

Automatisation des frais de port en fonction du poids des produits.

Les factures périodiques

Le logiciel liste les factures périodiques à venir et le CA correspondant sur une période donnée. Cette information est très utile pour estimer un CA prévisionnel.

Import/Export des contacts

Nous élargissons l'Import/Export de fichiers en ajoutant les contacts (ex : importer les contacts Outlook).

en 2011

Contremarque

Dès la réception d'une commande fournisseur, le logiciel détecte automatiquement les commandes clients en attente de livraison. Cette fonction permet d'automatiser encore plus son outil de gestion.

Escompte client par défaut

Il est possible de paramétrer un escompte par défaut dans chaque fiche client. Ainsi, le client dit « fidèle » peut bénéficier automatiquement d'un % de remise défini au préalable.

Paramétrage en cas de rupture de stock

Hormis la possibilité de recevoir un message d'avertissement lors de l'enregistrement d'une pièce de vente, l'utilisateur peut décider de bloquer le document en cas de rupture de stock éventuel.

Mise en sommeil des commerciaux

Pour les commerciaux ne travaillant plus dans la société, l'utilisateur peut informer un champ supplémentaire (« inactif ») afin de les distinguer des « actifs ».

Fournisseurs : adresses illimitées

Dorénavant, le logiciel permet d'enregistrer pour chaque fiche fournisseur un nombre illimité d'adresses de livraison et de facturation.

Envoi de SMS*

L'utilisateur a la possibilité d'envoyer un SMS directement à partir du logiciel via des partenaires : Eco.sms, SMS Envoi, SMS to b. Il est libre de saisir le texte souhaité (nombre de caractères cumulés et de SMS correspondant) et a la possibilité de différer l'envoi à une date et une heure précise. Grâce aux SMS, le client est prévenu en temps voulu.

Nécessite la souscription à un Pack de Services PRIVILEGE ou PREMIUM, hors coût de SMS.

en 2012

Virements/prélèvements SEPA

Désormais, le logiciel Gestion Commerciale intègre le nouveau moyen de paiement SEPA (Single Euro Payments Area) qui rentrera en vigueur le 1er novembre 2011 pour transférer des fonds en euro au niveau national et européen. Cela permet ainsi d'effectuer des virements SEPA et des prélèvements SEPA en toute sécurité.

Déclaration d'Echanges de Biens

La DEB a été revue pour respecter les nouvelles normes en vigueur concernant les nouveaux paliers à indiquer (pour les expéditions : CA annuel < à 460 000€ ou CA annuel >= à 460 000€).

Fichiers clients : champ facturation périodique

Dans le fichier clients, le logiciel propose d'afficher ou non le champ «facturation périodique» afin de visualiser en un clin d'oeil tous les clients qui disposent de factures récurrentes.

Fiches commerciaux/vendeurs : formules de commissions

Un nouvel outil permet de recopier les formules de commissions d'une fiche à une autre.

Nouvelles Impressions

Une nouvelle impression des articles permet de lister tous les articles ayant des articles liés. Il est également possible d'éditer la liste des articles et des fournisseurs y étant rattachés.