

SUPPORT DE FORMATION



Table des matières

1. Création du dossier.	9
2. Ergonomie.	16
2.1. Écran d'accueil, Tableau de bord, Fil d'actualités.	16
2.2. Actions accès rapide.	17
2.3. Navigation principale	18
2.4. Navigation secondaire.	19
2.5. Univers "Mes paramètres".	20
2.6. Liste page des documents	20
3. Paramètres du dossier de gestion.	22
3.1. Paramètres société.	22
3.2 Fichiers de base.	44
3.2.1 Taux de TVA.	44
3.2.2. Collaborateurs et commerciaux.	45
3.2.3 Gestion des fiches Clients – Prospects	50
3.23.1 Familles Clients	50
3.23.2 Sous Familles Clients.	52
3.23.3. "Fiche Client/Prospect."	53
3.2.4. Fournisseurs	62
3.24.1 Familles Fournisseurs.	62
3.24.2 Fiche Fournisseurs.	63
3.2.5. Articles.	65
3.25.1 Familles d'articles.	65
3.25.2 Fiche Articles.	68
3.25.3 Article de type "Service".	81
3.25.4. Article de type "Nomenclature Commerciale".	82
3.3. Gestion des utilisateurs.	86
3.3.1. Groupe d'utilisateurs.	86
3.3.2 Utilisateurs.	87
3.4. Gestion des banques.	92
3.5. Gestion des modes de règlement.	93
3.6. Gestion des moyens de paiement.	95
4. Cycle des ventes	97
4.1.1 Gestion des devis.	98
4.1.2. Gestion de la commande	126
4.1.3. Gestion du bon de livraison.	131
4.1.4. Gestion de la facture.	133
4.1.5 Gestion de l'Avoir.	136
4.1.6 Gestion d'avoir "Financier".	136
4.1.7. Gestion des bons de retours.	137



4.1.8. Processus de regroupement des documents de vente.	138
4.1.9. Gestion de la facturation périodique.	141
4.1.9.1. Facturation périodique par copie.	142
4.1.11.2 Facturation périodique par regroupement.	146
4.2.1. La fiche barème.	149
4.2.2. Calcul des commissions.	153
4.3.1. Gestion de l'échéancier.	160
4.3.2. Gestion des relances.	162
4.3.2.1. Paramétrages initiaux.	162
4.3.2.2. Création des relances.	164
4.3.3. Gestion des remises en banque.	170
4.3.4 Gestion des fichiers SEPA.	172
4.3.4.1 Paramétrages initiaux.	172
4.3.4.2 Génération des fichiers SEPA.	176
4.3.5. Gestion des impayés.	178
4.3.6. Gestion de l'encours client.	182
4.3.6.1 Paramétrages initiaux.	182
4.3.6.2 Fonctionnement du contrôle de l'encours.	184
4.3.7. Gestion des retards de paiements.	188
4.3.7.1. Paramétrages initiaux.	188
4.3.7.2 Fonctionnement du retard de paiement.	189
5. Gestion des impressions.	190
3. destion des impressions.	190
6. Cycles des achats.	198
6. Cycles des achats.	198
6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles.	198 199
6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats.	198 199 200
6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats. 6.1.2.1 Demande de prix.	198 199 200 200
6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats. 6.1.2.1 Demande de prix. 6.1.2.2 Commande fournisseur.	198 199 200 200 205
6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats. 6.1.2.1 Demande de prix. 6.1.2.2 Commande fournisseur. 6.1.2.3 Le Bon de Réception.	198 199 200 200 205 207
6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats. 6.1.2.1 Demande de prix. 6.1.2.2 Commande fournisseur. 6.1.2.3 Le Bon de Réception. 6.1.2.4 Le Bon de Retour.	198 199 200 200 205 207 209
6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats. 6.1.2.1 Demande de prix. 6.1.2.2 Commande fournisseur. 6.1.2.3 Le Bon de Réception. 6.1.2.4 Le Bon de Retour. 6.1.2.5 La Facture fournisseur.	198 199 200 200 205 207 209 210
6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats. 6.1.2.1 Demande de prix. 6.1.2.2 Commande fournisseur. 6.1.2.3 Le Bon de Réception. 6.1.2.4 Le Bon de Retour. 6.1.2.5 La Facture fournisseur. 6.1.3. Réapprovisionnement depuis les ventes/stocks.	198 199 200 205 207 209 210 211
6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats. 6.1.2.1 Demande de prix. 6.1.2.2 Commande fournisseur. 6.1.2.3 Le Bon de Réception. 6.1.2.4 Le Bon de Retour. 6.1.2.5 La Facture fournisseur. 6.1.3. Réapprovisionnement depuis les ventes/stocks. 6.1.3.1 Processus depuis les documents de ventes.	198 199 200 205 207 209 211 211
6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats. 6.1.2.1 Demande de prix. 6.1.2.2 Commande fournisseur. 6.1.2.3 Le Bon de Réception. 6.1.2.4 Le Bon de Retour. 6.1.2.5 La Facture fournisseur. 6.1.3. Réapprovisionnement depuis les ventes/stocks. 6.1.3.1 Processus depuis les documents de ventes. 6.1.3.1.2 Processus de réapprovisionnement depuis une command	198 199 200 205 207 209 211 211 211 e 212
 6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats. 6.1.2.1 Demande de prix. 6.1.2.2 Commande fournisseur. 6.1.2.3 Le Bon de Réception. 6.1.2.4 Le Bon de Retour. 6.1.2.5 La Facture fournisseur. 6.1.3. Réapprovisionnement depuis les ventes/stocks. 6.1.3.1 Processus depuis les documents de ventes. 6.1.3.1.1 Paramétrages initiaux pour le réapprovisionnement. 6.1.3.1.2. Processus de réapprovisionnement depuis une command client. 	198 199 200 205 207 209 211 211 211 e 212
 6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats. 6.1.2.1 Demande de prix. 6.1.2.2 Commande fournisseur. 6.1.2.3 Le Bon de Réception. 6.1.2.4 Le Bon de Retour. 6.1.2.5 La Facture fournisseur. 6.1.3. Réapprovisionnement depuis les ventes/stocks. 6.1.3.1 Processus depuis les documents de ventes. 6.1.3.1.1 Paramétrages initiaux pour le réapprovisionnement. 6.1.3.1.2. Processus de réapprovisionnement depuis une command client. 6.1.3.1.3. Processus de réapprovisionnement depuis le besoin de stocl 6.1.3.1.4. Processus de réapprovisionnement avec des unités d'achat différentes des unités de vente. 	198 199 200 205 207 209 210 211 211 e 212 x. 216
 6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats. 6.1.2.1 Demande de prix. 6.1.2.2 Commande fournisseur. 6.1.2.3 Le Bon de Réception. 6.1.2.4 Le Bon de Retour. 6.1.2.5 La Facture fournisseur. 6.1.3. Réapprovisionnement depuis les ventes/stocks. 6.1.3.1 Processus depuis les documents de ventes. 6.1.3.1.1 Paramétrages initiaux pour le réapprovisionnement. 6.1.3.1.2. Processus de réapprovisionnement depuis une command client. 6.1.3.1.3. Processus de réapprovisionnement depuis le besoin de stocl 6.1.3.1.4. Processus de réapprovisionnement avec des unités d'achat différentes des unités de vente. 6.1.4. Actualisation des prix d'achat des articles. 	198 199 200 205 207 209 210 211 211 211 e 212 x. 216
 6. Cycles des achats. 6.1.1 Paramétrages des fiches articles. 6.1.2 Gestion des documents d'achats. 6.1.2.1 Demande de prix. 6.1.2.2 Commande fournisseur. 6.1.2.3 Le Bon de Réception. 6.1.2.4 Le Bon de Retour. 6.1.2.5 La Facture fournisseur. 6.1.3. Réapprovisionnement depuis les ventes/stocks. 6.1.3.1 Processus depuis les documents de ventes. 6.1.3.1.1 Paramétrages initiaux pour le réapprovisionnement. 6.1.3.1.2. Processus de réapprovisionnement depuis une command client. 6.1.3.1.3. Processus de réapprovisionnement depuis le besoin de stocl 6.1.3.1.4. Processus de réapprovisionnement avec des unités d'achat différentes des unités de vente. 	198 199 200 205 207 209 210 211 211 211 e 212 x. 216 218



6.1.5.2 Ventilation de frais d'approche depuis une facture.6.2.1. Gestion des virements SEPA.	222 226
7. Historique des articles (vente/achat)	229
7.1. Historique clients articles	229
7.2. Historique fournisseurs articles	230
8. Gestion des stocks.	231
8.1. Les documents de stocks.	231
8.1.1. Paramètres initiaux.	231
8.1.2. Liste des documents.	232
8.1.2.1 Bon d'entrée.	233
8.1.2.2 Les Bons de sortie.	234
8.1.2.3. Le document d'inventaire.	234
9. Liaisons comptables.	238
9.1. Paramètres initiaux à la codification comptable.	238
9.1.1. Taux de TVA/ Territorialité.	238
9.1.2. Paramétrage du dossier.	240
9.2. Mode de comptabilisation.	244
 9.2.1. Dossier comptable lié à la gestion commerciale avec un transfert en m automatique. 	node 244
9.2.2. Dossier comptable non lié à la gestion commerciale.	247
10. Gestion des tarifs et promotions.	248
10.1. Paramétrage initial.	248
10.2. Mise en place de tarif(s) clients.	249
10.2.1. Gestion de la fiche tarif.	249
10.2.2. Utilisation d'un tarif dans un document de vente.	253
10.2.3. Gestion de tarifs cumulés.	254
10.2.4 Gestion des tarifs multi-lignes.	257
10.2.5. Gestion de la gratuité ou des remises quantitatives.	259
10.2.6. Gestion des "Tarifs Pieds".	263
11. Gestion des Éco-contributions.	263
11.1. Gestion de la D3E.	264
11.1.1 Gestion des barèmes Éco-contributions.	264
11.1.2. Paramètres de gestion de l'éco-contribution dans les documents.	265
11.1.2.1. Documents de vente.	265
11.1.2.2 Documents d'achat.	266
11.1.3. Affectation des codes Eco-contribution aux articles.	266
11.1.4. Gestion dans les documents de vente/achat.	268
11.2. Gestion de l'éco-contribution mobilier.	269
11.2.1. Gestion des fiches éco-contribution mobilier.	269
11.2.2. Paramètres complémentaires sur les documents d'achat et de vente.	271



11.2.3. Affectation	des codes Éco-contribution mobiliers aux articles.	271
11.2.4 Gestion dar	ns les documents de vente/achat.	272
11.2.5. Déclaration	n de l'Éco-contribution mobilier.	273
12. Gestion de la fabrica	ition.	274
12.1. Paramétrage ini	tial.	274
12.1.1. Paramètre	s initiaux sur les articles.	274
12.1.2. Paramètre	es initiaux au niveau des documents.	275
12.2. Gestion du fiche	article de type nomenclature de fabrication.	275
12.3. Documents de fa	abrication.	277
12.3.1. Les Ordres	de fabrication.	278
12.3.2. Les Bons o	de fabrication.	280
12.4. Gestion avancée	e de la fabrication.	281
12.4.1 Réapprovis	ionnement des composés et composants.	281
12.4.2. Gestion de	es processus de fabrications intermédiaires.	283
12.4.2.1. Gesti	ion de nomenclature avec fabrication en cascade.	284
	on de la fabrication par décrémentation directe des	
composants.		286
13. Gestion des statistiq	jues.	288
13.1. Gestion des stat	istiques.	288
13.2. Statistiques OLA	NP.	294
13.2.1. Paramétra	ge des statistiques OLAP dans EBP.	294
13.2.2. Utilisation	des statistiques OLAP dans Gestion commerciale Elite.	295
13.2.3. Utilisation	de la base OLAP depuis un tableur.	298
14. Gestion Multi-langue	es.	301
14.1. Gestion des lanç	gues.	301
14.2. Fiche article.		302
14.3. Gestion dans les	s documents.	303
14.4. Modèles d'impre	ession.	305
15. Fonctionnalités option		306
15.1 Gestion du multi-	•	306
15.2. Gestion des moi		309
	des mouvements virtuels.	309
15.2.2. Impacts su	ır la gestion des commandes clients.	310
•	ır les commandes fournisseur.	311
15.3. Gestion de la ré		313
	ge des fiches articles / Familles d'articles.	314
	ge dans les fiches clients.	315
15.3.3. Gestion de	e la réservation dans les documents de vente.	316
	'impression spécifiques.	317
15.3.5. Information	ns complémentaires sur la réservation.	317



15.4. Gestion de la contremarque.	318
15.4.1. Paramètres initiaux pour les articles.	318
15.4.2. Paramètres initiaux dans les articles/famille d'articles.	319
15.4.3. Paramètres initiaux sur les documents d'achats.	320
15.4.4. Impacts sur les documents de vente et d'achat.	320
15.4.5. Gestion des livraisons clients en contremarque.	322
15.5. Gestion des séries.	323
15.5.1. Création des séries de documents.	324
15.5.2. Affectation sur les fiches Clients et Commerciaux.	325
15.5.3. Gestion dans les documents.	325
15.6. Gestion de la DEB/DES (Déclaration d'Echange de Biens/Services).	326
15.6.1. Paramétrage initial.	326
15.6.2 Gestion dans la fiche article.	329
15.6.3. Génération de la DEB/DES.	329
15.7. Gestion des devises.	330
15.7.1. Gestion des fiches devises.	330
15.7.2. Paramètres initiaux des documents.	332
15.7.3. Paramètres initiaux dans les fiches client/fournisseur.	332
15.7.4. Gestion des documents avec devise.	334
15.7.4.1. Création d'un document avec une gestion en pied sur le Net TTC\Net à Payer.	334
15.7.4.2. Document dont la devise s'applique sur la totalité du document.	335
15.7.5. Transferts des documents.	336
15.7.6. Gestion des règlements et écarts de change.	337
15.8. Gestion du planning.	339
15.8.1. Paramétrage du planning.	339
15.8.2. Affichage et gestion du planning.	341
15.8.3. Gestion des ressources.	341
15.8.4. Gestion des évènements et lignes de temps.	343
15.8.4.1. Paramètres initiaux de l'évènement.	343
14.8.4.2. Création d'un événement.	346
15.8.4.3 Création d'événement depuis un bon de commande.	352
15.8.5. Saisie des temps et variables de paye.	353
15.8.6. Gestion des absences.	355
15.8.7. Synchronisation Outlook.	356
15.9. Gestion de l'analytique.	357
15.9.1. Mise en place de l'analytique.	357
15.9.2. Règles de ventilations de l'analytique.	358
15.9.3. Paramétrage sur les articles et familles/sous-familles d'articles.	359
15.9.4. Paramétrage sur les clients/fournisseurs/Commerciaux et	
familles/sous-familles.	360
15.9.5. Ventilations sur les documents.	362



	15.9.6. Transfert en comptabilité.	363
	15.10. Gestion de l'Auto facturation.	363
	15.10.1. Paramétrage au niveau de la fiche fournisseur.	364
	15.10.2. Gestion de la facture d'achat.	365
	15.11. Gestion du service à la personne.	366
	15.11.1. Paramétrage initial.	366
	15.11.2. Fiche article "service".	366
	15.11.3. Gestion des factures.	367
	15.11.4 Impressions des attestations.	368
16.	Personnalisation du logiciel de Gestion commerciale Elite.	368
	16.1 Gestion des vues.	368
	16.1.1 Les vues "Listes".	368
	Détachement des listes	368
	16.1.2. Les vues "Grilles".	376
	16.1.3. Gestion des vues par les utilisateurs.	377
	16.2. Gestion des champs obligatoires.	379
	16.3. Gestion des alertes.	381
17.	Gestion des imports et exports de données.	391
	17.1. Imports paramétrables.	391
	17.2. L'export de données paramétrables.	396
	17.3. Importation et exportation de données.	398
18.	. Mise à jour et suppression de données.	400
	18.1 Les assistants de mise à jour.	400
	18.2 La purge des articles.	404
19.	. Réglementation.	406
20.	. Module Série/Lot.	408
	20.1. Activation des modules.	408
	20.2. Gestion des articles sérialisés.	409
	20.2.1 Cycle d'un article sérialisé depuis un bon d'entrée.	409
	20.2.2. Cycle d'un article sérialisé depuis les achats.	411
	20.2.3. Sortie d'un article sérialisé par les ventes.	411
	20.2.4. Traçabilité des articles sérialisés.	413
	20.3. Gestion des articles suivis par lot.	413
	20.3.1 Paramétrage des articles suivi par lot.	414
	20.3.2. Paramétrage initial du suivi des dates limites.	414
	21.3.3. Cycle d'un article suivi en N° de lot depuis les documents de stock.	415
	20.3.4. Vente d'un produit géré par numéro de lot.	416
	20.3.5. Gestion des bons de sortie des produits périmés.	417
	20.4. Gestion des impressions des documents de ventes pour les articles suivis lot ou numéro de série.	418



20.5. Document d'inventaire sur les articles sérialisés ou lot.	419
21. Module Affaires.	420
21.1. Paramétrages initiaux.	420
21.2. Création de l'affaire.	422
21.2.1. Création d'un document de vente depuis l'affaire.	424
21.2.2. Les documents d'achats dans l'affaire.	426
21.2.3 Les documents de stock dans l'affaire.	426
21.2.4. Les échéances de factures (achat/vente).	427
21.2.5. La gestion des temps et lignes de temps.	428
21.2.6. Les activités.	429
21.2.7. Coûts supplémentaires.	430
21.2.8. L'analyse de l'affaire.	430
21.2.8.1. La synthèse.	431
21.2.8.2. La synthèse financière.	431
21.2.9. Les statistiques.	432
21.3. Gestion des activités.	432



1. Création du dossier.

Pour créer votre dossier, ouvrez le "Menu Paramètres"



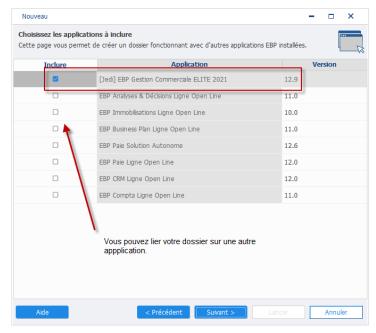
Et sélectionnez la création de votre dossier.



Un assistant vous guide dans la création de votre dossier, si vous possédez d'autres applications EBP de gamme équivalente, il vous sera possible de les lier à ce dossier.



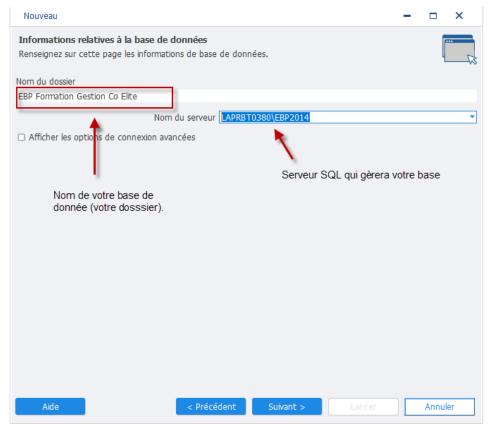
Chaque application aura sa propre base synchronisée avec votre dossier.



La création de votre dossier génère une base de données SQL, cette dernière pourra être stockée sur le serveur SQL en mode local (Client/serveur) ou sur un serveur SQL spécifique installé sur un ordinateur ou serveur distant.

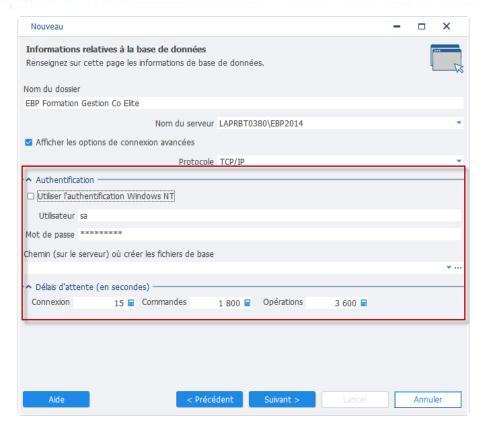


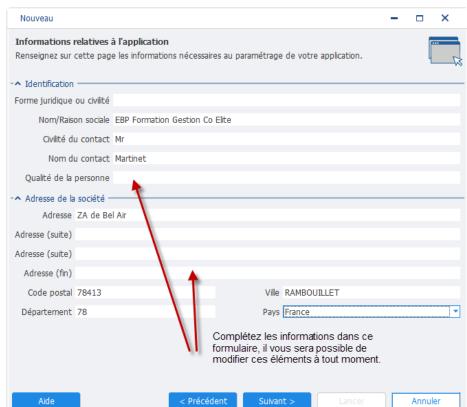




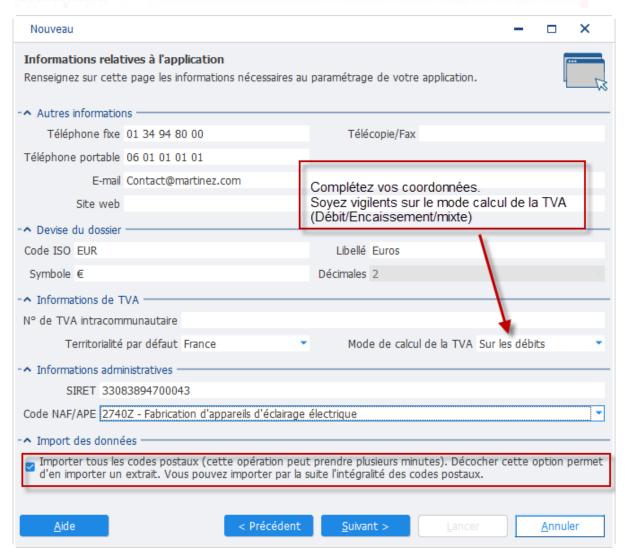
En cochant "affichez les options de connexions avancées, vous pouvez personnaliser les paramètres d'accès à votre base, ces options s'adressent à des utilisateurs expérimentés.











L'import des codes postaux alimente une table avec près de 39 000 fiches, si vous importez tous les codes postaux, ceci peut induire quelques ralentissements fonctionnels.

A défaut d'être coché vous aurez les codes postaux des principaux bureaux distributeurs (395).





La Gestion Commerciale PME comporte des options de fonctionnalités complémentaires pour répondre à vos usages et besoins. Une option non activée masquera le menu ou le bouton dans l'application, il vous sera toujours possible de réactiver cette option si nécessaire. Cependant, une option activée et utilisée ne pourra plus être décochée.



Comptabilité | Règlements Ventes

Fournisseurs | Achats

Opération terminée

Veuillez consulter le résumé des opérations effectuées



Opération terminée avec succès.

Création du dossier EBP Formation Gestion Co Elite

[Jedi] EBP Gestion Commerciale ELITE 2021



Les bases de données et les fichiers de raccourcis ont été créés pour les applications suivantes :

- [Jedi] EBP Gestion Commerciale ELITE 2021

→ Lier mon dossier à d'autres applications Vous pouvez lier votre nouveau dossier à des dossiers d'autres applications ebp installées sur votre poste.

Utiliser mon dossier créé Ignorer la liaison de dossier et utiliser votre nouveau dossier.

A l'issue de la création de votre dossier, il vous est possible de synchoniser ce dernier avec une base de donnée existante sur une application de la meme gamme (Compta/CRM...). Il sera toujours possible de revenir sur cette option.

Afficher le détail

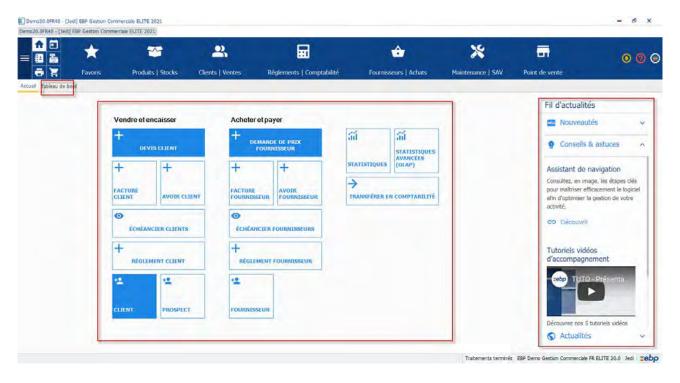


2. Ergonomie.

2.1. Écran d'accueil, Tableau de bord, Fil d'actualités.

A l'ouverture du dossier, un écran d'accueil est affiché. Il est composé

- d'un écran d'accueil
- d'un tableau de bord
- d'un volet Fil d'actualités.



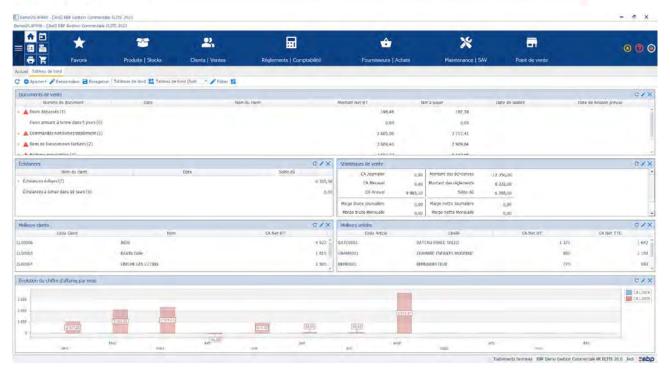
Une option dans les paramètres système (univers **Mes paramètres**) permet de choisir si, à l'ouverture du dossier, l'écran d'accueil ou le tableau de bord est affiché.

L'écran d'accueil ou le tableau de bord sont également accessibles depuis les accès rapides.

L'écran d'accueil remplace les open guide et permet d'accéder aux actions quotidiennes d'une gestion.

Le tableau de bord est celui qui était déjà proposé dans l'ancienne version.

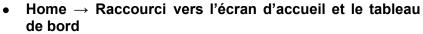




Le fil d'actualités permet d'afficher les nouveautés de la version, des conseils, des astuces, des tutos. Il est constamment affiché dans cet écran.

2.2. Actions accès rapide.

En haut à gauche de l'application, 6 icônes sont proposées et permettent d'accéder rapidement à des fonctionnalités :





- Imprimante → Raccourci vers toutes les impressions. Les impressions non rattachées à une liste comme les plannings de livraison et de réception ne sont disponibles que depuis cet accès. Le découpage effectué suit les univers de la navigation principale. L'éditeur de modèles (assistant ou avancé) est également accessible depuis ce raccourci.
- Calendrier → Raccourci vers le planning (donc présent qu'à partir de la PRO)
- Caisse → Raccourci pour lancer le front office, si module Point de vente activé)
- Chariot → Raccourci vers le e-commerce (si le e-commerce est activé)

Ces fonctionnalités ne sont accessibles que depuis ces raccourcis.





2.3. Navigation principale

La navigation principale se compose des univers suivants :



- Mes paramètres
- Produits / Stock
- Clients / Ventes
- Comptabilité / Règlements
- Fournisseurs / Achats
- Maintenance / SAV (si module Maintenance / SAV activé)
- Point de vente (si module Point de vente activé)
- **Favoris**

L'univers Favoris est positionné en dernier s'il est vide sinon, il est positionné avant l'univers Produits / Stocks.

Chaque univers de la navigation principale se compose d'une navigation secondaire dans laquelle sont proposées les fonctionnalités en lien avec le nom de l'univers.

A droite des univers, 4 icônes sont proposées :



- Icône Applications liées → Cette icône indique que le dossier est lié à un dossier d'une autre application. Lorsque l'on clique dessus, les applications liées apparaissent et en cliquant sur l'une d'entre-elles, elle est ouverte.
- Icône Cloche → Permet de notifier le nombre d'alertes paramétrés à l'ouverture du dossier. Si le nombre d'alertes est supérieur à 9 alors l'icône indique 9+. Le décompte des alertes est effectué à l'ouverture du dossier.
 - Si une alerte est marquée en Rappeler ou Cacher, elle est décomptée du nombre d'alertes.
- Icône Aide → Permet d'accéder à l'aide en ligne, au centre d'aide ainsi qu'aux actions liées au support technique.
- Icône Market place → Permet d'accéder au catalogue des solutions connectables et complémentaires à EBP.

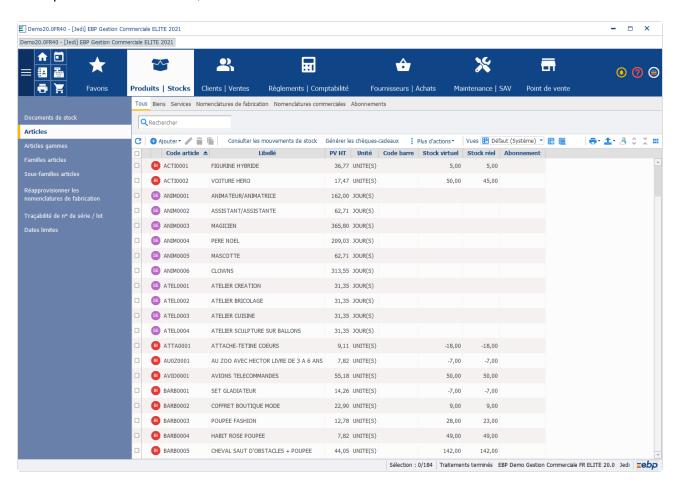


2.4. Navigation secondaire.

Détailler le contenu de chaque univers de la navigation principale.

Dans les univers liés aux modules, toutes les fiches liées à ce module sont proposées contrairement aux autres univers où certaines fiches sont disponibles dans l'univers "Mes paramètres".

Exemple de vue secondaire, l'univers "Produits / Stocks" :





2.5. Univers "Mes paramètres".



Situé tout à gauche, cet univers permet de paramétrer le dossier et de réaliser les sauvegardes et restaurations.

Une grande partie des fonctionnalités présentes dans le menu Outils sont proposées dans cet univers.

2.6. Liste page des documents

Dans toutes les listes pages, une zone **Filtres** est affichée en haut de la liste. Cette zone est rétractable et contient tous les filtres applicables. Une action **Appliquer les filtres** est proposée ainsi qu'une action **Réinitialiser les filtres** qui permet de supprimer tous les filtres appliqués.



Une barre d'actions est proposée également en dessous, contenant selon le contexte, les boutons suivants (par ex. dans la liste des articles) :



- Les actions Ajouter, Modifier, Supprimer et Dupliquer
- Deux actions principales métier
- Le Plus d'actions contenant toutes les autres actions métier
- Les vues
- A l'extrême droite : les actions Imprimer, Exporter, Envoyer par e-mail, Envoyer un SMS, ROL, Déplier tout, Plier tout, Vue vignette, et Détacher (option dans les vues)

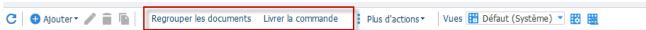


Détachement des listes : dans les différentes listes des divers menus du logiciel, il est possible de détacher simultanément jusqu'à 5 listes de données au total.

A noter qu'une action métier qui n'est pas disponible est masquée. De ce fait, les actions métier principales ne sont pas les mêmes en fonction du contexte et du niveau fonctionnel. Par conséquent, le contenu du "Plus d'actions" est également variable. Néanmoins, si seules 3 actions métier sont disponibles alors elles sont toutes affichées en actions principales et le bouton Plus d'actions n'apparaît pas. En revanche, les actions de base ne disparaissent pas et sont grisées.

Quant au menu contextuel, toutes les actions y sont proposées. On a d'abord les actions métier exécutables en mono-sélection puis les autres actions métier et pour finir, certaines actions de base.

Dans les actions métier sont également ajoutés tous les assistants. Donc, dans la liste des documents, si aucun document n'est sélectionné, les assistants de regroupement et de livraison partielle sont proposés.



Dans l'onglet Tous, une pastille est affichée en début de chaque ligne et permet



d'identifier le type du document.

- DE → Devis
- DX → Devis d'étude
- CM → Commande
- AE → Avenant
- BL → Bon de livraison
- BR → Bon de retour
- SI → Situation de projet
- FA → Facture
- AV → Avoir
- FD → Facture d'acompte
- AD → Avoir d'acompte

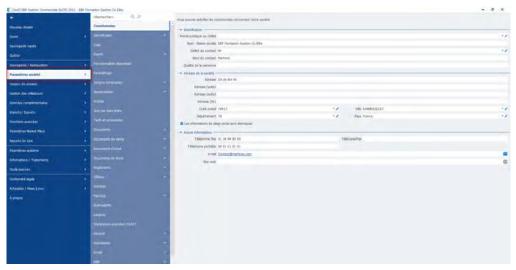


Ces pastilles sont également présentes dans la liste des clients, des articles, des fournisseurs, des documents d'achat et des documents de stock.

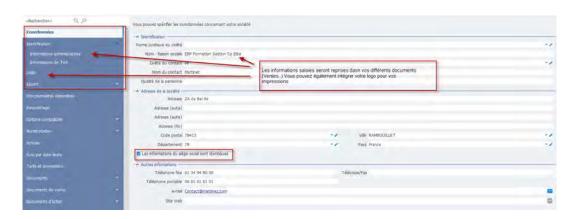
3. Paramètres du dossier de gestion.

3.1. Paramètres société.

Dans un premier temps, il convient de définir les spécificités de votre dossier: Sélectionnez le menu "Paramètres société"



"Coordonnées/identification."



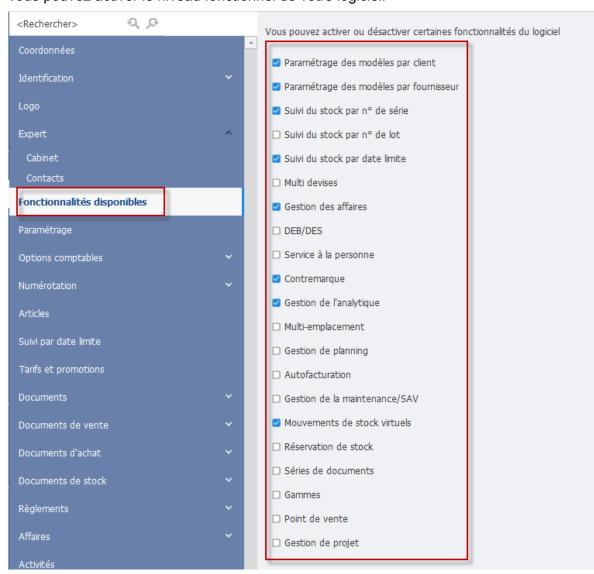
"Logo."





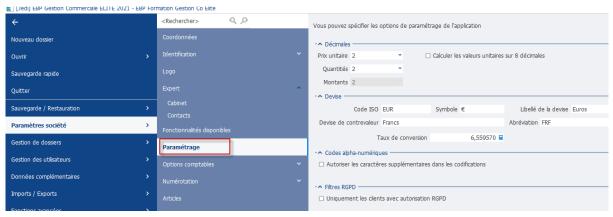
"Fonctionnalités."

Vous pouvez activer le niveau fonctionnel de votre logiciel.





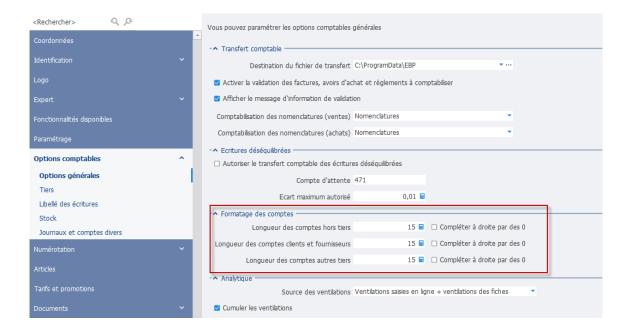
"Paramétrage."



Le menu paramétrage, permet de définir une préférence sur les décimales des prix et quantités, ces règles seront ensuite affinées sur les familles d'articles (prix) et fonction des fiches unités (décimales). L'autorisation d'utiliser des caractères supplémentaires dans les codifications, vous permet d'intégrer des caractères suivants: [Espace] - \ / () _ dans le code des fiches, attention cette option est irréversible.

"Options comptables /Options générales."

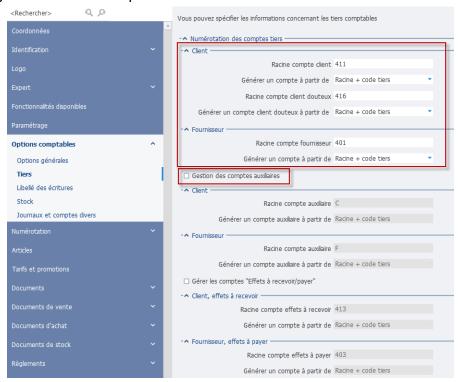
Il est important de définir à la création du dossier la taille des comptes autorisée, afin d'être en adéquation avec son cabinet comptable lors du transfert des données. Si le dossier est synchronisé avec la comptabilité, ces informations ne seront pas modifiables à ce niveau, les règles étant définies en comptabilité. Les règles de transfert en comptabilité et l'analytique seront évoquées dans le chapitre "Liaison comptable".



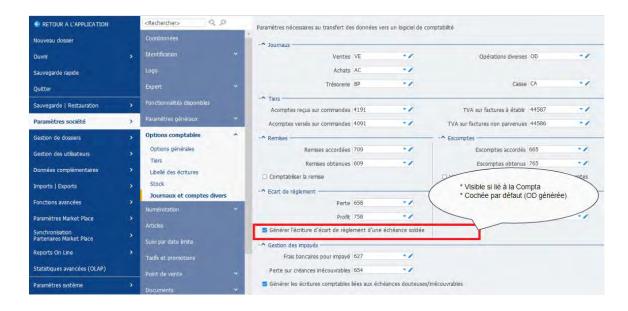
"Options comptables /Tiers."



La numérotation comptable des tiers (clients/fournisseurs) sera effective à la création de ces fiches, aussi il convient d'avoir une règle de génération de ces comptes et de définir également si ces comptes sont auxiliarisés.



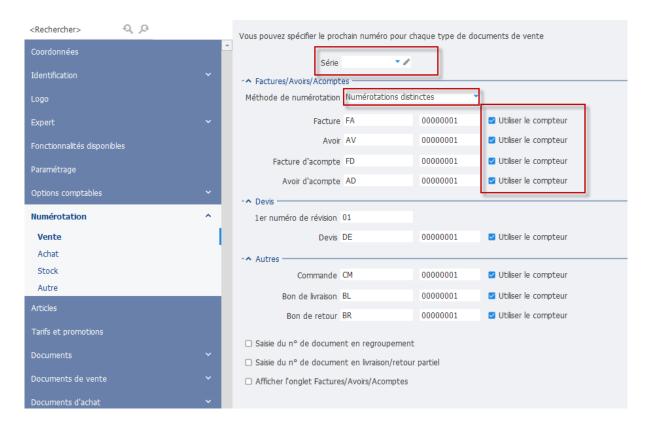
Dans le cadre <u>uniquement</u> d'un dossier de Gestion Commerciale lié à une application de Comptabilité EBP, l'option "**Générer l'écriture d'écart de règlement d'une échéance soldée**" permet de générer (cochée, par défaut),ou non (si décochée), les écritures comptables d'écarts de règlement (perte/profit) vers le journal comptable d'OD si une échéance est alors soldée dans l'échéancier (Clients ou Fournisseurs).





"Numérotation."

La numérotation des fiches documents et autres fichiers se fait sous la forme de préfixe et de suffixe. Désactiver l'option Utiliser le compteur revient à gérer manuellement la numérotation. La gestion des séries est évoquée dans le chapitre "Gestion des séries"



"Numérotation/Vente/Factures/Avoirs/Acomptes."

Les méthodes de numérotation distincte et commune sont possibles pour les factures, les avoirs et les documents d'acompte. La numérotation distincte permet de codifier les factures, les avoirs et les documents d'acompte avec des préfixes différents. La numérotation commune permet de codifier les factures, les avoirs et les documents d'acompte avec le même préfixe.

"Saisie du n° en regroupement/ Livraison et retour partiel"

Cette option, si elle est sélectionnée, permet de renseigner le numéro de document qui sera généré lors du regroupement de documents. La saisie de ce numéro est possible si la numérotation de celui-ci est manuelle. L'option "Utiliser le compteur" ne doit pas être sélectionnée.

Remarque: Si vos compteurs sont désorganisés, vous pouvez lancer un recalcul des compteurs depuis la maintenance des données du menu Outils).

"Numérotation/Autre."



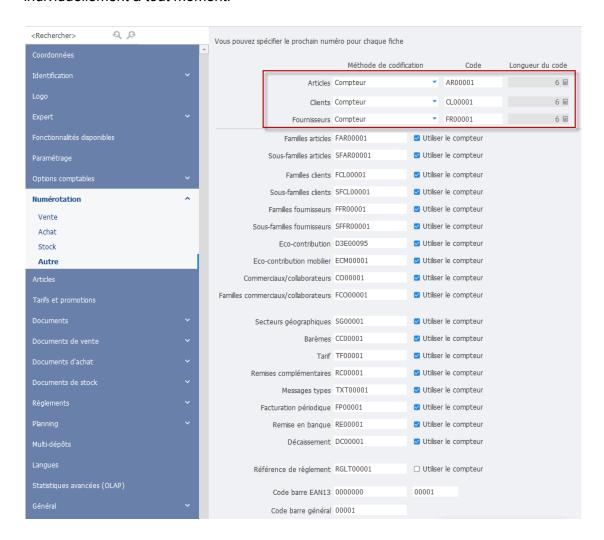
Pour chacun des fichiers de données suivantes (articles, articles gammes, clients, fournisseurs), les fiches seront créées selon le choix de la méthode de codification.

Manuelle : Vous avez la possibilité de définir le premier code.

Compteur : Vous avez la possibilité de définir le code qui sera incrémenté automatiquement au fur et à mesure de la création de fiches.

Libellé + numéro d'ordre : Vous avez la possibilité de saisir la longueur totale du code. A chaque fois que vous créez une fiche, vous devez saisir un libellé. En fonction de la longueur du code indiquée, le code contiendra le libellé et le numéro d'ordre.

Remarque: Les codes des fiches "clients/articles/fournisseurs" peuvent être modifiés individuellement à tout moment.



"Articles"

Type d'article par défaut : Lors de la saisie d'un article **non référencé** ou de la **saisie simple** d'une description et d'un prix dans un document, le type d'article par défaut sera celui défini ici.

"Articles/Calcul du dernier prix d'achat en tenant compte du coefficient de conversion achat/vente"



Si cette option est cochée et que l'article a une MAJ du prix d'achat basée sur le dernier prix d'achat, le prix unitaire du PA sera fonction du coefficient de conversion achat/vente. Exemple Article AA, PA: 10, coefficient achat/vente : 2 et MAJ du PA basée sur le dernier PA.

Facture d'achat de 10 articles AA au prix de 8€.

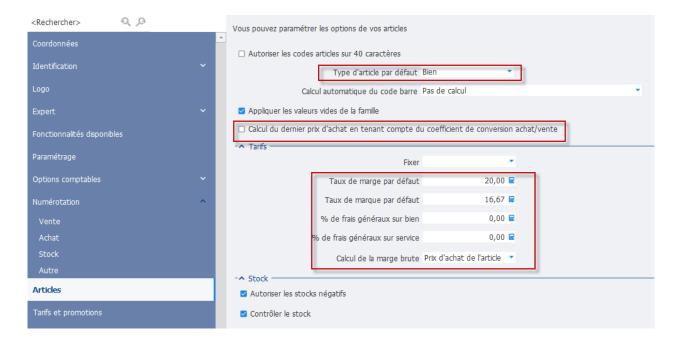
- Option cochée : le PA de la fiche article passe à 4 (PA facture d'achat / coef achat/vente)
- Option non cochée : le PA de la fiche article passe à 8 (PA facture d'achat)

"Articles/Tarifs"

Fixer: Liste déroulante permettant la sélection de la fixation par défaut : Prix de revient, % de marge, Marge HT, PV HT, PV TTC

Détermine les taux par défaut qui seront appliqués à la création d'un article ou d'une ligne de document sans article référencé.

Calcul de la marge brute: Prix d'achat de l'article ou coût réel/Pump

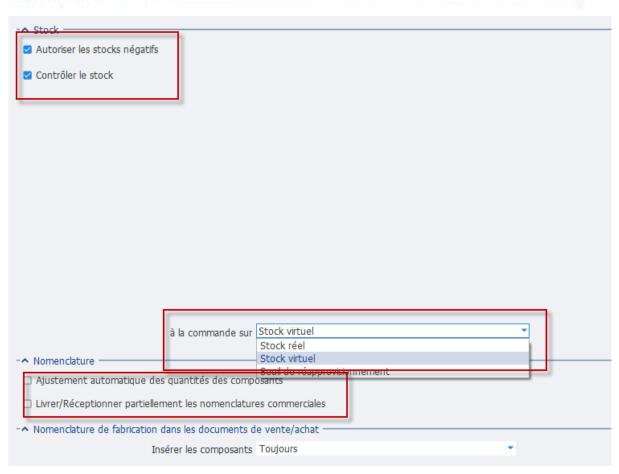


"Articles/stock"

Autoriser stocks négatifs: si cochée les stocks pourront être négatifs pas de blocage sur les factures ou bon de livraison.

Contrôler le stock: ajout d'un avertissement (message) si rupture de stock d'un produit. Contrôler le stock à la commande: permet de choisir le stock de référence (Virtuel/Réel/seuil de réapprovisionnement/disponible)





"Articles/nomenclatures."

Ajustement automatique des quantités des composants: permet de définir par défaut l'ajustement des quantités des composants (arrondis) suite à la modification de la quantité du composé. La sélection de cette option est **irréversible**.

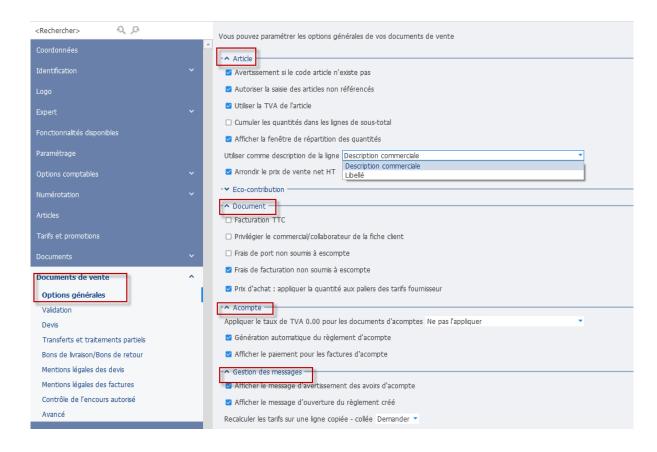
"Tarifs et promotions." Ces options sont traitées dans le chapitre "Gestion des tarifs et promotions"

"Documents/Options générales."



Ces options permettent d'avoir des préférences fonctionnelles en transfert de documents (assistants) ou en affichage pour les nomenclatures commerciales.

"Documents de ventes/options générales."



"Documents de ventes/options générales/articles"

Avertissement si le code article n'existe pas: message informatif non bloquant



Autoriser la saisie d'articles non référencés: si cochée, possibilité de créer une ligne sans utiliser la base article, la ligne pouvant ensuite générer la création de l'article.

"Utiliser la TVA de l'article"

Si cochée: la TVA de l'article est toujours reprise dans les documents. Dans le cas contraire, c'est la TVA de l'entête du document qui est affectée à toutes les lignes articles.

"Cumuler les quantités dans les lignes de sous-total

Cette case à cocher permet d'avoir la quantité totale des lignes articles qui précèdent la ligne sous-total du document.

"Afficher la fenêtre de répartition des quantités"

Si cochée: ouverture automatiquement de la fenêtre de répartition des quantités lors de la modification de la quantité sur un document.

"Utiliser comme description de la ligne"

Liste déroulante permettant de définir l'information à afficher dans le champ

"Description" de la ligne de document lors de l'insertion d'un article :

- o Description commerciale de la fiche article,
- Libellé de la fiche article.

"Arrondir le prix de vente net HT"

Cet arrondi s'effectue lorsque vous indiquez une remise en ligne.

Si cochée: le prix de vente net HT (PV HT - remise en ligne) est alors arrondi à deux décimales. Sinon le prix de vente net HT n'est pas arrondi ((Quantité * PV HT) - remise en ligne).

"Eco-contribution":

Ces informations sont traitées dans le chapitre Gestion de l'éco contribution"

"Documents de ventes/Options générales/Document."

"Facturation TTC": Préférence pour avoir une facturation en TTC sur fiche client et famille client.

"Privilégier le commercial/collaborateur de la fiche client": En version réseau, si cette case n'est pas cochée, c'est le commercial associé à l'utilisateur qui est repris.

"Prix d'achat : appliquer la quantité aux paliers des tarifs fournisseur" Exemple depuis un devis

Données: Tarif fournisseur sur un article avec palier en fonction des quantités

- jusqu'à 5, prix d'achat 2 €
- plus de 5, prix d'achat 1 €

Créer un devis en ajoutant les colonnes "Code fournisseur" et "Prix d'achat". Insérez l'article pour une quantité de 2, le prix d'achat appliqué est bien celui du tarif (2€). Si vous modifiez la quantité pour la faire passer à 6 :



option cochée : le prix d'achat passe à 1 €
 option non cochée : le prix d'achat reste à 2 €

"Options générales/Acompte."

Appliquer le taux de TVA 0.00 pour les documents d'acomptes Champ de type liste déroulante, avec les choix :

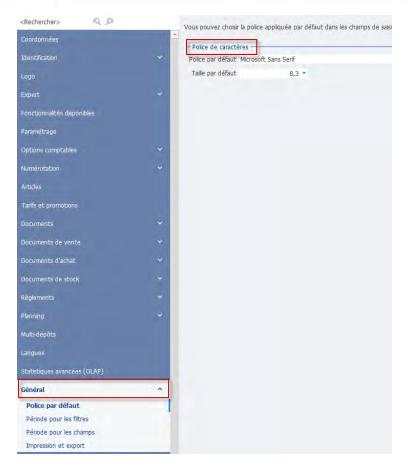
- Ne pas appliquer : Quel que soit le mode de calcul de TVA, la TVA reprise, dans le document d'acompte, sera celle du document source.
- Sur tous les modes de calcul de TVA: Quel que soit le mode de calcul de TVA, la TVA reprise sera celle du document source.
- Seulement sur le mode de calcul de TVA 'Débit' du document source :
 Lorsqu'une facture d'acompte est créée depuis le transfert d'un devis ou d'une commande vers un document supérieur, et que le document a le mode de calcul TVA sur les débits, dans la facture d'acompte générée, le taux de TVA est à 0.00.

Génération automatique du règlement d'acompte Sélectionner cette case si vous souhaitez réaliser automatiquement un "règlement" lors de la génération d'une facture d'acompte ou d'un avoir d'acompte

[&]quot;Paramètres société/Général."

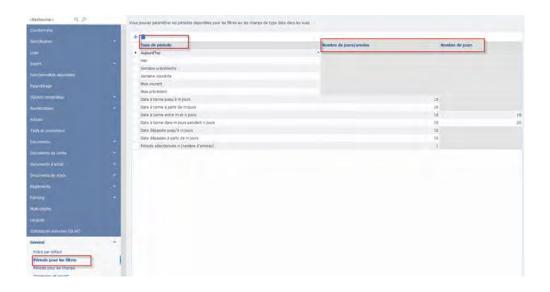
[&]quot;Police de caractères."





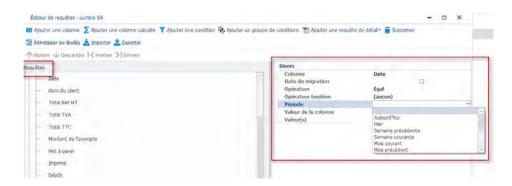
Choix de la police par défaut pour les textes enrichis (description commerciale, ligne de document, onglet notes...) La modification n'est pas rétroactive sur les éléments déjà enregistrés.

"Période pour les filtres."



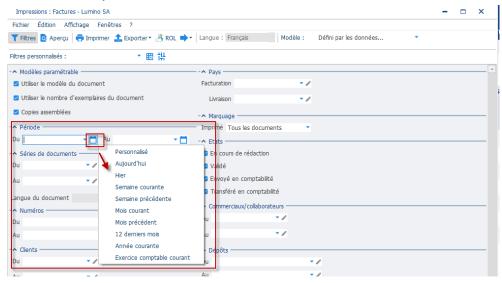


Cette liste peut être utilisée dans les filtres sur les vues de l'application lorsque vous ajoutez des conditions. La liste peut être enrichie sur des périodes de type "date à terme" ou "date dépassée".



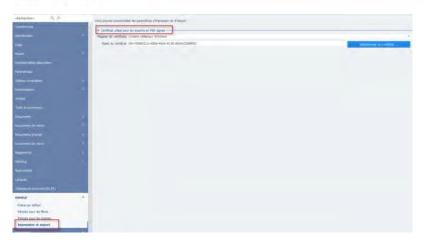
"Période pour les champs."

Cette liste permet d'ajouter des périodes sur les zones de filtrage des listes ou sur les assistants d'impressions.



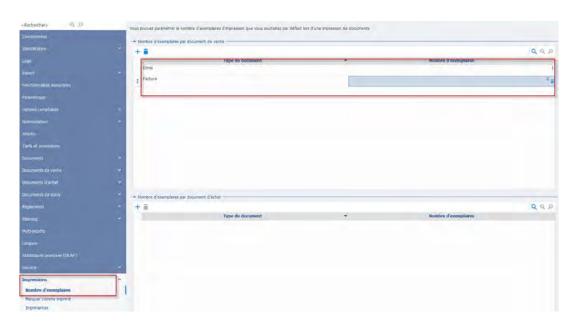
- "Paramètres société/Général."
- "Impression et export."





Vous pouvez intégrer un certificat machine ou utilisateur pour la signature de vos documents PDF.

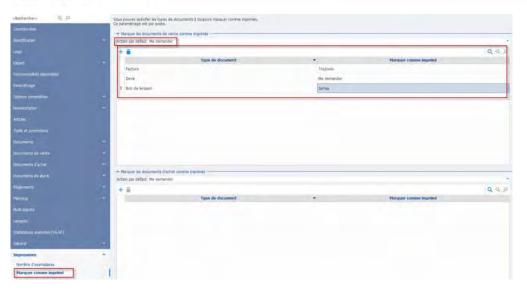
"Paramètres société/Impressions/nombre d'exemplaires"



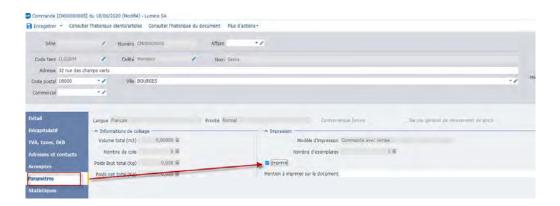
Vous pouvez définir en amont le nombre d'exemplaires à imprimer par défaut en vente ou en achat.

"Paramètres société/Impressions/marqué comme imprimé."



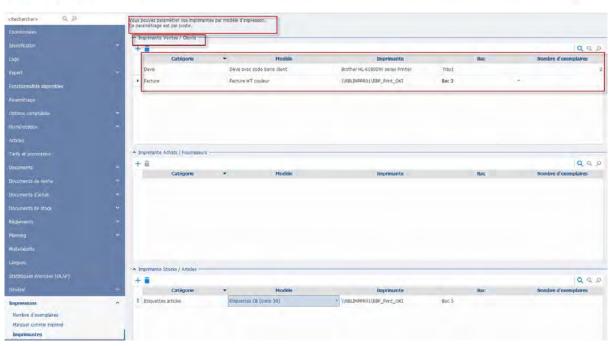


Lors de vos impressions, vos documents peuvent être "marqués" comme imprimé, selon les choix fait par l'utilisateur. Cette information est disponible dans l'onglet "Paramètres" des documents."



"Paramètres société/Impressions/imprimantes."





Pour chaque utilisateur de l'application, il est possible de déterminer le choix de l'imprimante, du bac et du nombre d'exemplaires à imprimer, et ce en fonction de la catégorie et du modèle choisis.



"Paramètres société/E-mail/Général."



"Envoyer une copie cachée de chaque mail au commercial/collaborateur connecté" Cette option concerne uniquement pour les envois de mail des documents Cette case permet d'envoyer une copie du mail à l'utilisateur connecté, s'il est associé à une fiche commercial qui contient une adresse mail.

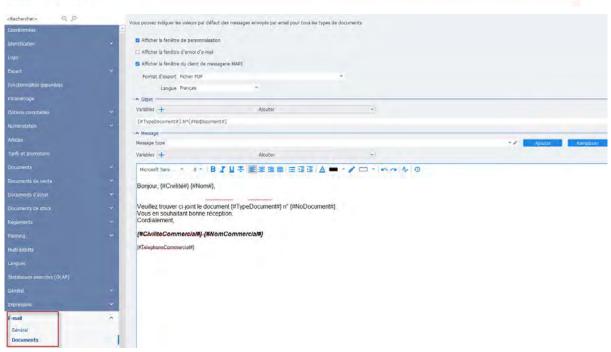
Si l'application est en mono-utilisateur, la copie sera envoyée à l'adresse mail indiquée dans les coordonnées de la société.

"Inclure la signature de l'utilisateur connecté dans tous les emails"
Si la case est sélectionnée, l'insertion de la variable "Signature de l'utilisateur connecté" n'est pas nécessaire dans le message défini depuis les Paramètres - Société - E-mail -

"Paramètres société/Email/Documents."

Documents, Relances et / ou Contrat de maintenance





Afficher la fenêtre de personnalisation:

Cette case permet de visualiser ou non la fenêtre Message lors du prochain envoi de plusieurs documents.

Le contenu de la fenêtre de personnalisation est repris de cet onglet.

Cette option ne concerne pas l'envoi d'un seul document : La fenêtre Message sera toujours affichée.

Afficher la fenêtre d'envoi par mail:

Cette case permet d'afficher la fenêtre d'envoi e-mail pour chaque document.

Afficher la fenêtre d'envoi du client de messagerie MAPI:

Permet de définir si la fenêtre du "client de messagerie" (Outlook.) doit être affichée après la rédaction du mail.

Format d'export :

Ce champ permet de sélectionner le format de la pièce jointe à l'email.

Langue:

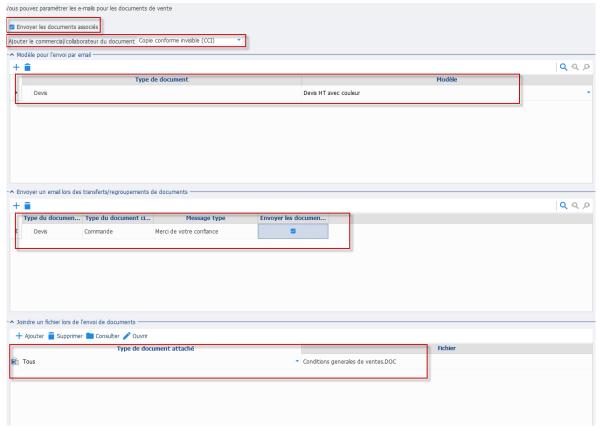
Lorsque le multi-langue est activé, vous pouvez définir l'objet et le message par langue. Ainsi, lorsque vous réaliserez un envoi de document dans une langue précise, cet envoi se réalisera dans cette langue.

Si le multi-langues n'est pas activé, le champ apparaîtra grisé.

Objet : Cette partie contient le choix des variables à appliquer (bouton Ajouter) ainsi que la zone de texte. Cette zone contient au maximum 255 caractères.



"Paramètres société/Email/Documents de vente."



Ajouter le commercial/collaborateur du document

Cette option donne la possibilité de mettre en copie le commercial/collaborateur du document lors de l'envoi d'un email.

Vous disposez de 3 choix :

- Jamais : le commercial ne sera pas en copie.
- Copie conforme (CC) : le commercial sera en copie.
- Copie conforme invisible (CCI) : le commercial sera en copie cachée.

Modèle pour l'envoi par email:

Selon le type de document vous pouvez joindre un modèle spécifique à l'envoi par email Envoyer un email lors des transferts/regroupements:

Ces options permettent de définir si lors d'un transfert/regroupement de documents vers un document supérieur, vous souhaitez envoyer un email à un tiers ainsi que l'envoi des documents associés au document.

Pour chaque envoi d'e-mail, vous pouvez sélectionner :

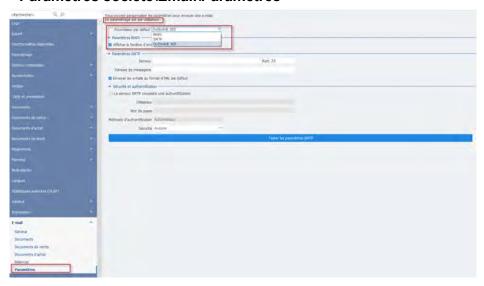
- Le type du document d'origine
- Le type du document cible
- Le texte standard
- L'envoi des documents associés



Joindre un fichier lors de l'envoi des documents.

Cette option permet de joindre un document "type" lors de l'envoi dans l'envoi par mail d'un document en fonction du type de document d'origine (Exemple CGV....).

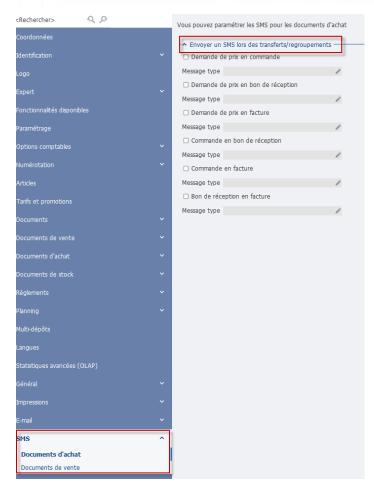
"Paramètres société\Email\Paramètres"



Vous pouvez définir pour chaque utilisateur, les paramètres de messagerie à utiliser. (MAPI/SMTP/Office 365)

Pour Office 365, le service devra être activé au préalable dans le Market Place.

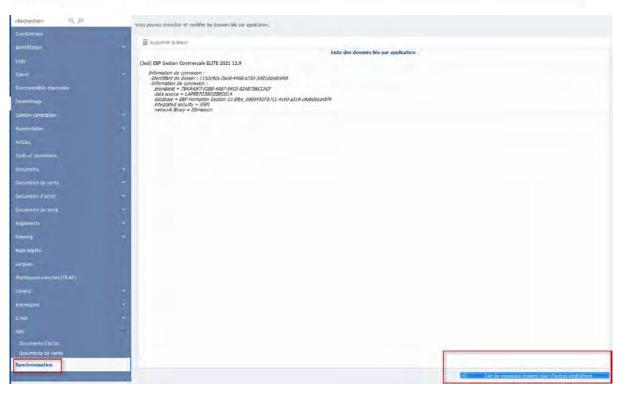




Si vous souscrivez aux opérateurs de SMS (Market Place), il vous sera possible de déclencher des sms lors de transfert des documents (Option activée dans les assistants). Ce mode de fonctionnement est disponible pour les documents de vente et d'achat et dans le module SAV.

"Paramètres société/synchronisation."





Liste des dossiers liés par application.

Cette liste contient les dossiers liés par application, leurs versions, les identifiants et les informations de connexion pour chaque dossier.

Par défaut, cette liste contient uniquement le dossier en cours pour l'application ouverte. Vous pouvez associer d'autres dossiers en sélectionnant le bouton "Lier de nouveaux dossiers pour d'autres applications".

Suite à l'action sur ce bouton, une fenêtre de sélection de dossiers pour chaque application s'affiche. Les applications proposées sont celles qui peuvent être liées entre-elles.

Si vous souhaitez supprimer la liaison entre les dossiers des applications, cliquez sur le bouton "supprimer la liaison".

Un nouveau raccourci sera créé pour le dossier de l'application délié.

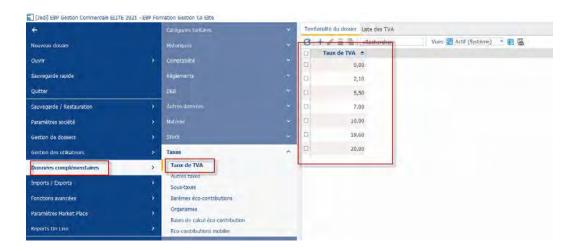


3.2 Fichiers de base.

3.2.1 Taux de TVA.

"Données complémentaires\Taxes\Taux de TVA."

La création de votre dossier est associée à une territorialité de TVA, ainsi nous vous conseillons de déterminer les taux qui seront appliqués dans votre contexte, celui qui sera à privilégier (taux par défaut).



Les taux non utilisés pourront être rendus "Inactifs" donc non visibles par défaut.



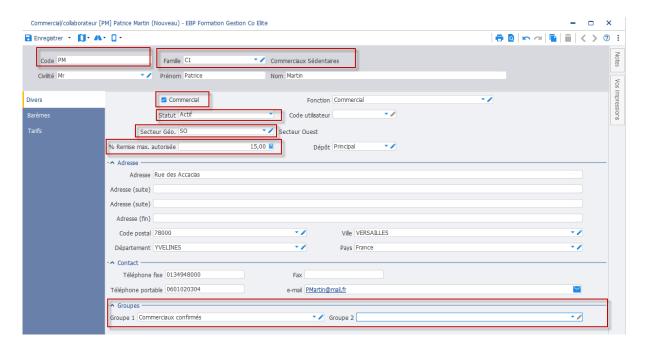
La codification comptable des éléments correspond au premier niveau de paramétrage, elle détermine les comptes à utiliser en l'absence de spécificités sur la famille des articles ou bien des articles.



3.2.2. Collaborateurs et commerciaux.

Univers "Clients/ventes" / "Commerciaux/collaborateurs



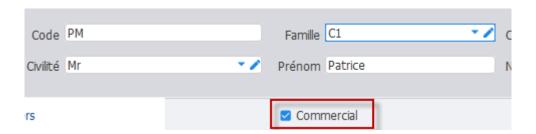




"Famille de commerciaux."

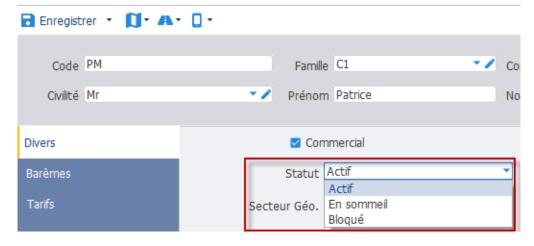


L'association d'une famille de commerciaux permettra de déterminer des règles de commission spécifique. (Voir chapitre "Gestion des commissions"), mais aussi dans un contexte de statistiques associées aux familles.



"Commercial." On distingue des fiches "Commercial" et Collaborateur."

Commercial/collaborateur [PM] Patrice Martin (Nouveau) - EBP Formation Gestion Co Elite





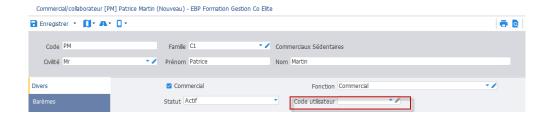
"Statut." Comme la plupart des fiches, le statut autorise l'utilisation de celle-ci selon la règle suivante:

Actif: Fiche disponible.

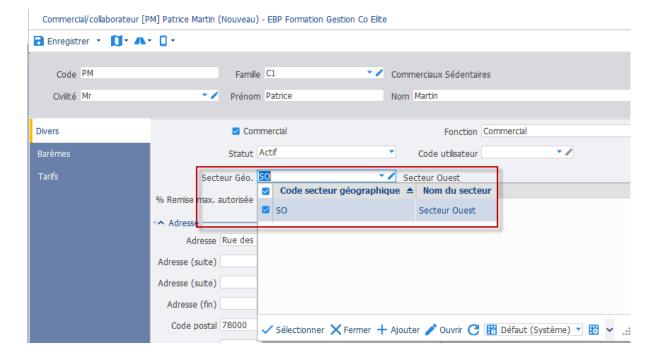
En Sommeil: fiche utilisable mais non visible par défaut dans les vues (filtrage sur ce champ).

Bloqué: la fiche n'est pas utilisable.

"Code utilisateur."



L'association d'un code utilisateur (voir chapitre "Gestion des utilisateurs").

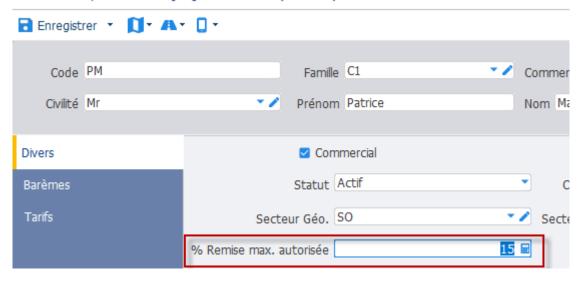


"Secteur Géographique." Le secteur géographique associé à un utilisateur, permet d'effectuer un filtrage des fiches clients associés à ce secteur, mais aussi d'effectuer des statistiques sur ce secteur.



"% remise max. Autorisée."

Commercial/collaborateur [PM] Patrice Martin (Nouveau) - EBP Formation Gestion Co Elite

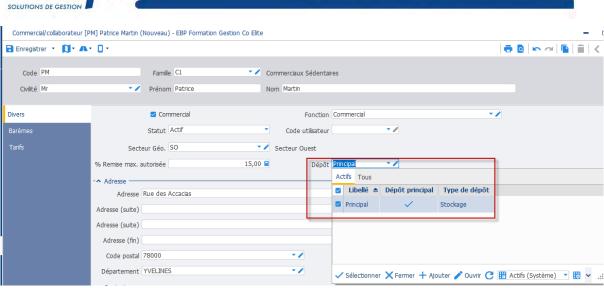


Le % de Remise max. Autorisée permet contrôler le % de remise d'un document de vente pour lequel à chaque ligne, le % de remise max du commercial de la ligne est comparé avec le champ % remise cumulée de chaque ligne.

En cas de dépassement, un message avertit l'utilisateur et le taux de remise qui fait dépasser le maximum est supprimé.

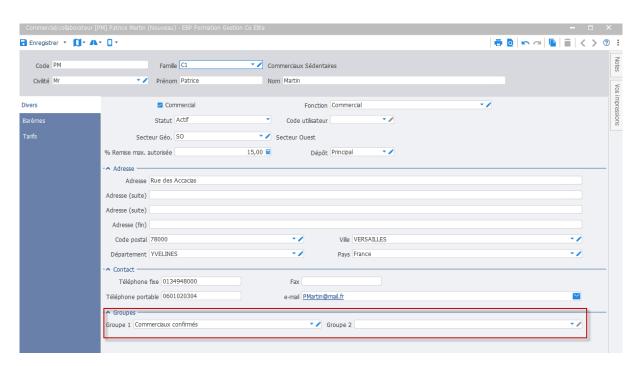
"Dépôts."





L'association d'un commercial/collaborateur au dépôt, permet de filtrer les fiches /documents associés au dépôt de l'utilisateur, (voir chapitre gestion des Utilisateurs). Les codes dépôts seront repris sur les lignes des documents de vente associées à ce commercial.

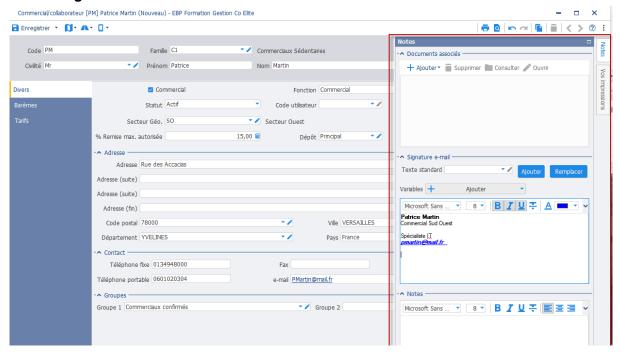
"Groupes."



L'association du collaborateur aux groupes 1 ou 2 sera un élément de filtrage pour les statistiques.



"Notes/Signatures e-mail."

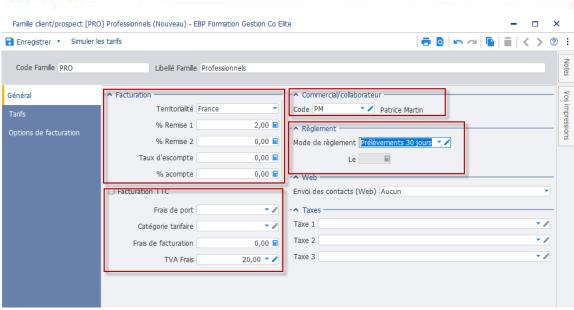


L'onglet "notes/signature e-mail" permettra d'intégrer la signature mail du collaborateur. Elle peut être réalisée par un texte standard ou un texte de votre choix avec ou sans variables du commercial (civilité, nom, téléphone, mail...). Vous pouvez définir par défaut la présence de la signature pour l'envoi de chaque e-mail, pour cela vous devez insérer la signature dans le paramétrage des e-mails. Lors de l'envoi d'un e-mail, il faudra ajouter la variable "Signature commerciale".

3.2.3 Gestion des fiches Clients - Prospects

3.23.1 Familles Clients





Une famille clients permet de regrouper les clients et d'obtenir des statistiques par famille. Elle peut correspondre au type d'activité du client, à l'emplacement géographique ... Les informations de la famille pourront être reprises automatiquement sur la fiche client.

La fiche "Famille" se compose des éléments suivants :

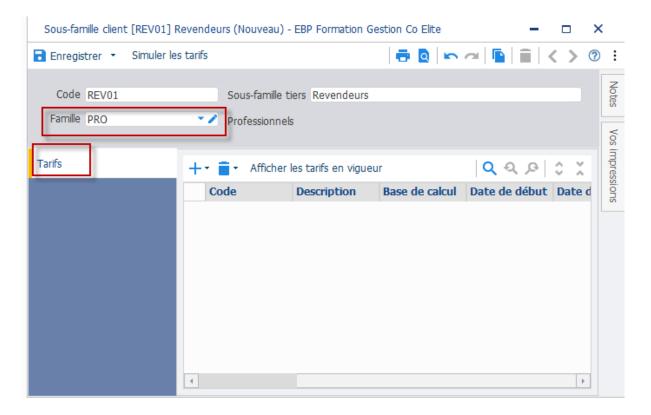
- Un code : il peut être saisi manuellement ou automatiquement si vous avez activé l'option « Utiliser le compteur ». Il est limité à 10 caractères alphanumériques.
- · Un libellé : saisissez le libellé de la famille,
- Un onglet Général : permet de définir la territorialité, les % de remise, frais de port, catégorie tarifaire, mode de règlement, commercial, grille analytique à affecter par défaut au tiers à chaque fois que cette famille lui sera affectée.
- Un onglet Tarifs : il permet d'affecter et de visualiser les tarifs spécifiques (voir chapitre Gestion des tarifs)

Un onglet "Options de facturation" : il permet de paramétrer la facturation périodique et les modèles d'impressions personnalisés.

Dès la validation de la modification de la famille, si elle est rattachée à un tiers, un message permettra de sélectionner les paramètres à appliquer automatiquement ou pas à la fiche tiers associée.



3.23.2 Sous Familles Clients.

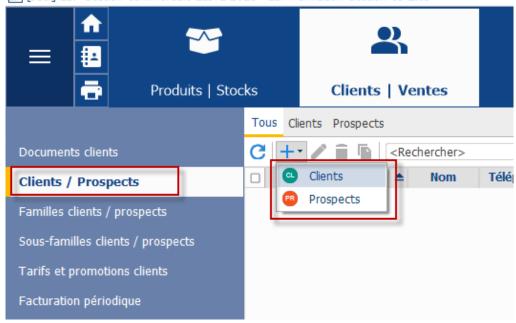


La gestion de la fiche "Sous Famille Clients, Prospects" est commune à toutes les fiches. La sous famille permet de définir de règles tarifaires spécifiques, une sous famille est rattachée à une famille de client.



3.23.3. "Fiche Client/Prospect."

[Jedi] EBP Gestion Commerciale ELITE 2021 - EBP Formation Gestion Co Elite



La fiche client présente un bandeau d'informations générales·



Le code client : il est généré de manière automatique (paramétrage dans le menu Paramètres/Informations de la société/Numérotation/Autre) ou en saisie manuelle.

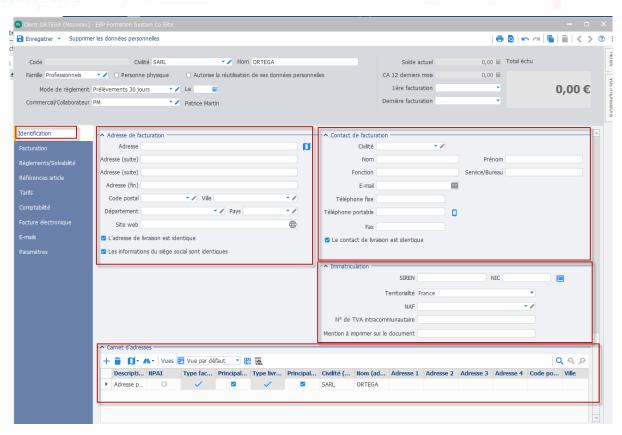
- La civilité et le nom ou raison sociale du client.
- La famille client : l'appel d'une famille propose de reprendre le paramétrage de la famille sur la fiche client,

Le mode de règlement et le collaborateur/commercial attitré

La situation des échéances dues, le Chiffre d'affaire cumulé des douze derniers mois et des informations sur les dates de première et dernière facturation.

Onglet "Identification."





"Les adresses de facturation et contacts associés."

Le carnet d'adresse permettra un ajout d'adresses complémentaires à la fiche client. Il est possible de distinguer des adresses de facturation et de livraison distinctes.

Si l'adresse de livraison du client est la même que celle de facturation, il suffit de cocher la case "Identique à l'adresse de facturation".

"Carnet d'adresse." Le carnet d'adresses : permet de visualiser les adresses principales (Facturation et Livraison) ainsi que de créer d'autres adresses,



"Liste des Contacts." La liste permet de visualiser les contacts principaux (Facturation et Livraison) ainsi que de créer d'autres contacts.

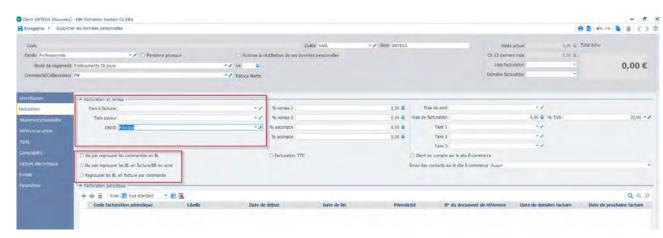


En choisissant la vue "défaut paramétrage impression et envoi"



Vous pourrez définir des règles pour l'envoi par mail ou l'impression par type de document, pour chaque contact.

Onglet "Facturation."



Il peut y avoir jusqu'à 4 tiers différents dans un même cycle de vente :

- Le tiers concerné par le devis et la commande.
- Le tiers livré (BL).
- Le tiers facturé (Facture).
- Le tiers payeur (Règlement).

La gestion du Tiers "payeur" permet de générer des échéances de vente liées à 2 tiers différents (le tiers facturé et le tiers payeur). Chaque échéance peut être réglée par l'un ou l'autre. La relance sur les impayés, pourra se faire sur les deux tiers.

Ces informations seront reprises dans les documents de ventes, et modifiables sur chaque document.

"Regroupement des documents."

Selon les besoins, il sera possible de définir les règles de regroupement des documents de ventes

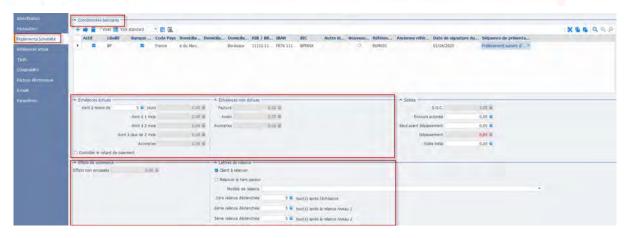
Onglet "Règlement/solvabilité."

Volet "Coordonnées bancaires."

Vous pouvez associer la ou les banques du client, ces informations seront reprises pour les paiements par prélèvement.

Volet "Échéances échues/non échues."

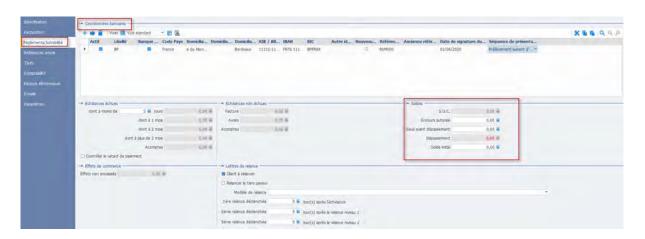




Visualisation de la situation des échéances de factures et d'avoirs par période, ou selon un nombre de jours.

Contrôler le retard de paiement: active des règles de contrôle de documents de ventes selon le retard de paiement d'échéances (Voir chapitre Gestion des échéances)

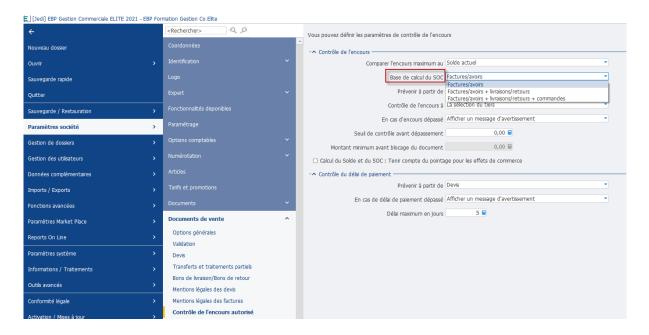
Volet "Soldes."



Le SOC ou Solde des Opérations Courantes, correspond à la différence entre les échéances et règlement. Ce SOC peut intégrer les commandes et BL, en modifiant les paramètres société.

Onglet "Références article."

Des articles peuvent avoir des références "client" spécifiques, dans ce cas ces références seront reprises par défaut dans les documents de ventes



L'encours autorisé, le seuil avant dépassement et dépassement sont des éléments qui peuvent informer ou bloquer la création de documents de ventes selon le contexte. Le solde initial permet d'initialiser la situation d'un dû client indépendamment des échéances de factures (exemple en mise en place initiale du dossier). Dans ce contexte les règlements ne seront pas affectés aux échéances de facture.

Onglet "Tarifs." (Voir chapitre Gestion des tarifs)

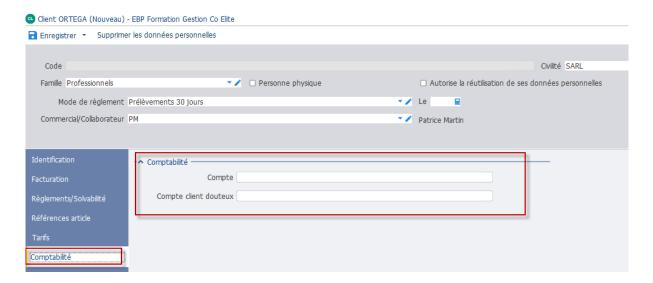


Description Base de calcul Date de début Date de fin Type d'éléme... Début

Onglet "Comptabilité."

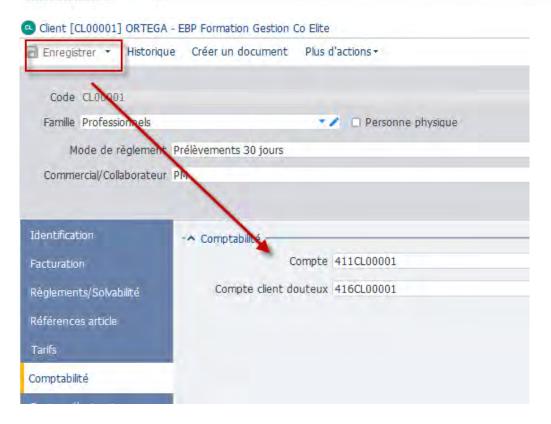
Tarifs

Code



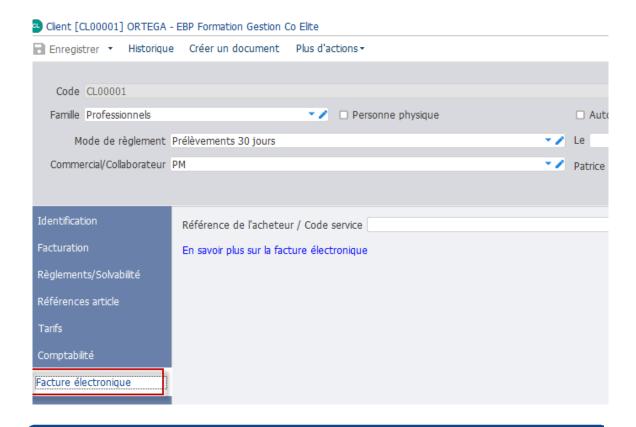
La codification comptable compte et client douteux sera fonction des règles définies en amont dans les paramètres société. La génération du compte se fait à l'enregistrement de la fiche client. (Voir aussi chapitre "liaison comptable")





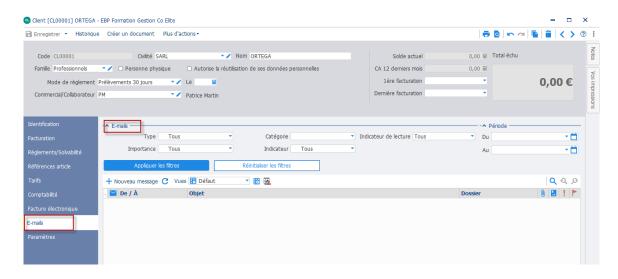
Onglet "Facture électronique."

Si le service est activé, dans ce cas, les éléments doivent être renseignés dans la fiche client, et seront repris sur les factures concernées.



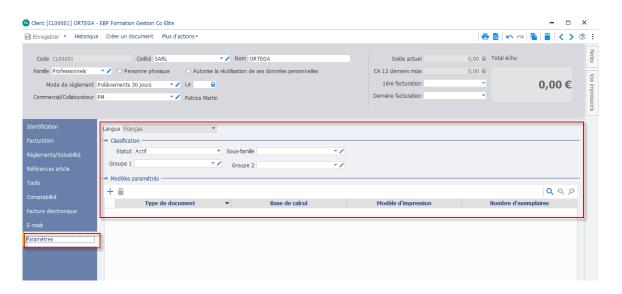


Onglet « E-Mails ».



Si vous avez activé la solution Office 365 (Market Place), dans ce cas vous aurez la liste des documents envoyés et reçus chez ce client avec l'adresse mail associée à ce service.

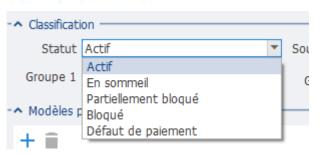
Onglet "Paramètres."



Volet "Classification."

Statut





Les statuts possibles sont : actif, en sommeil, partiellement bloqué et bloqué. Par défaut, le statut est actif.

Sur une fiche prospect, le statut est actif et non modifiable.

Les conséquences du statut sur la réalisation des documents de vente sont :

Réalisation de documents Statut tiers	Pourquoi ce statut ?	Devis / Commandes Bons de livraison / Factures / Factures d'acompte	Bons de retour / Avoirs / Avoirs d'acompte	
Actif	Client régulier	Autorisé	Autorisé	
En sommeil	Client ne donnant plus de nouvelle	Autorisé avec message avertissement	Autorisé avec message avertissement	
Partiellement bloqué	Il n'est plus possible de facturer le client (sauf si livraison en cours), mais il est possible de réaliser avoirs	Interdit sauf transfert de Bon de livraison en Facture	Autorisé	
Bloqué	Client en contentieux	Interdit	Interdit	
Défaut de paiement	Client non solvable	Interdit	Interdit	

Sous familles et groupes, ces éléments peuvent être repris depuis la famille client.

Volet "Modèles paramétrés".



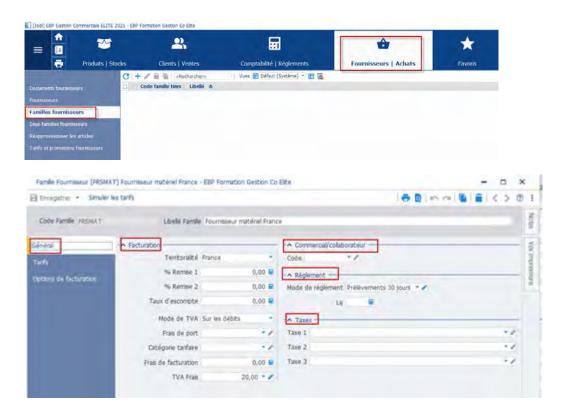
Il est possible de définir des modèles d'impression propre à chaque client.



3.2.4. Fournisseurs

3.24.1 Familles Fournisseurs.

Univers "Fournisseurs/achat"



Onglet "Général".

La famille fournisseur s'apparente aux familles clients pour les éléments de facturation (Territorialité TVA, Remises, escompte, frais de port...) Ces éléments seront repris dans la fiche fournisseur associée.

Collaborateur: il est possible d'associer un collaborateur "acheteur" pour ce dernier, le code collaborateur sera repris dans les documents ou lignes de document d'achat.

Onglet "Tarifs".

Voir chapitre gestion des tarifs.

Onglet "Options de facturation".

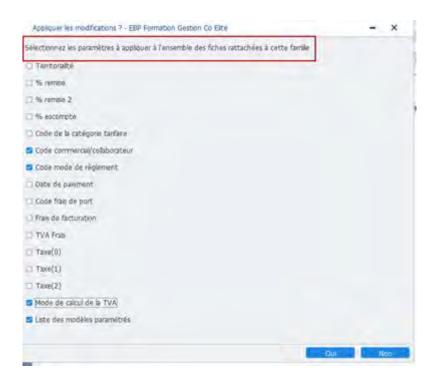




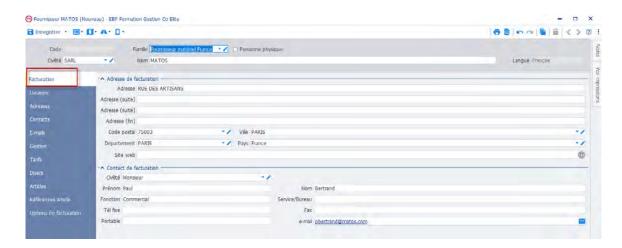
Possibilité de définir des modèles paramétrés selon les familles.

Toutes les informations de la famille fournisseur seront reprises dans la fiche fournisseur.

Une modification de la famille, vous propose automatiquement les champs à modifier sur les fiches associées.



3.24.2 Fiche Fournisseurs.



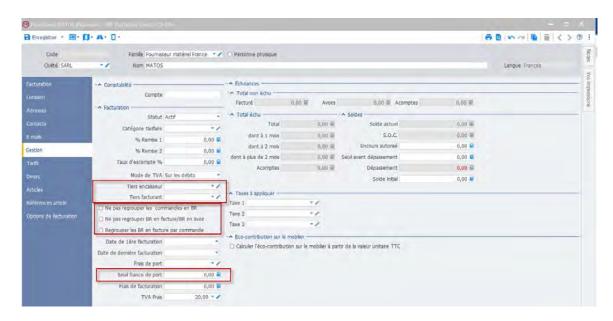
Un grand nombre de points sont communs entre les fiches clients et fournisseurs, nous noterons les spécificités suivantes:



Onglet "Adresses".

Liste des adresses de facturation et de livraison.

Onglet "Gestion".



Gestion du tiers "encaisseur" et tiers "facturant"

Règles de regroupement de documents.

Gestion du franco de port selon une valeur définie dans la fiche fournisseur.

Onglet "Articles".

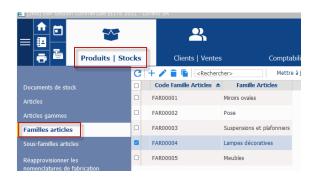
Permet de visualiser l'ensemble des articles commercialisés par ce fournisseur.

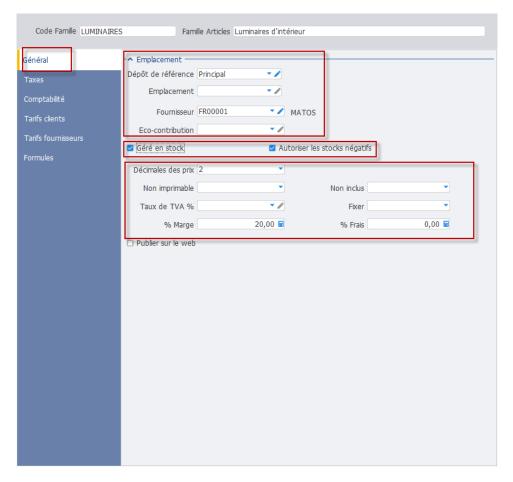




3.2.5. Articles.

3.25.1 Familles d'articles.





La famille d'article est composée d'un code saisissable ou pas selon l'utilisation du compteur (voir paramètres société).

Onglet "Général".

Vous pouvez y associer par défaut le dépôt de référence, mais aussi l'emplacement, le fournisseur principal et la nomenclature de l'éco-contribution.



Géré en stock : les mouvements de stock sont gérés sur les articles concernés (Biens/Nomenclatures de fabrication)

Autoriser les stocks négatifs : les stocks physiques ou réels peuvent être négatifs, la création de documents de vente ou d'achat générant ces mouvements est possible.

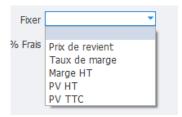
Gestion des décimales de prix : la famille peut déterminer le nombre de décimale, cette option est ensuite modifiable au niveau de la fiche article.

Non imprimable (Ventes /achats/ ventes et achats) les lignes des articles ne seront pas imprimées sur ce type de document (option soumise à des restrictions de valorisation PV ou PA des lignes).

Non inclus: Les lignes de ces articles ne seront pas valorisées en pied de document (notion de variante ou d'option).

Taux de TVA: La TVA des articles peut être "pilotée" par la famille.

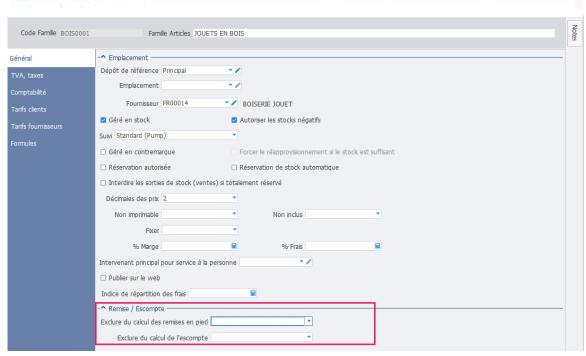
Fixer: Il est possible d'appliquer des règles de fonctionnement sur les prix des articles, fixer le prix de vente HT ou TTC, ou le prix de revient ou encore la marge ou le taux. En fixant sur un de ces éléments, la valeur sera maintenue dans le cadre de la modification des prix (achat/prix de revient ou vente), cette règle s'applique ensuite à la ligne du document (Modifiable à tout moment).



Publier sur le web : possibilité d'envoyer les fiches articles via un connecteur web sur un site e-commerce.

Remise/escompte : Il est possible d'exclure une famille d'articles de toutes remises et/ou escomptes effectués en pied de document (vente, et/ou achat).





Cela peut se gérer aussi :

- depuis la fiche article,
- depuis le document (dans une vue de grille personnalisée)

Onglet "Taxes".

Afin de paramétrer différentes taxes supplémentaires.

Onglet "Comptabilité".

Permet d'affecter les comptes, (vente, achat) que vous souhaitez utiliser lors de la génération des écritures comptables. (Ceux-ci seront récupérés dans les articles associés à la famille).

Onglet "Tarifs".

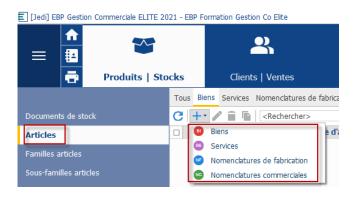
Afin de paramétrer des conditions tarifaires spécifiques pour les clients et fournisseurs.

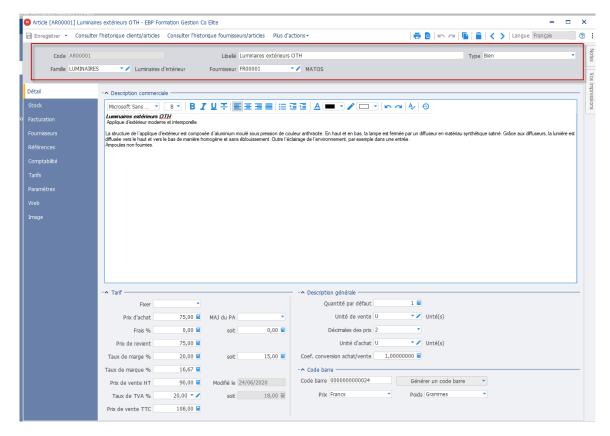
Onglet "Formules".

Permet de définir des formules de calcul (sur la quantité (vente/achat) ou le prix de vente/achat HT) à la famille article puis les articles associés à la famille.



3.25.2 Fiche Articles.





La fiche article est composée d'un bandeau en sa partie haute, sur lequel nous retrouvons:

Le code de la fiche : celui-ci est issu de la numérotation de fiches (utilisation ou non d'un compteur/ Libellé/manuel), ce code pourra faire l'objet d'un changement par la suite, qu'il soit mouvementé ou non.

Le libellé : c'est une description courte, elle est reprise par défaut en description commerciale lors de la création de la fiche, elle peut être utilisée dans les lignes de document en fonction d'un choix de l'utilisateur (Paramètres société/documents de ventes)



Type : définit la nature de l'article, sur la version "Elite" nous gérons des Biens et Services, mais aussi des Nomenclatures commerciales (article composé de plusieurs articles donnant lieu à un "package commercial") et des nomenclatures de fabrication qui sont liées à un cycle de fabrication d'un "composé" à partir de plusieurs "composants".



La Famille : l'association d'une famille (héritage des paramètres de la famille lors de la création/modification d'un article).



Fournisseur : fournisseur par défaut, ce dernier sera repris dans l'onglet "Fournisseurs" comme le fournisseur principal.

Onglet "Détail".

Description commerciale : zone de texte "enrichie" permet d'intégrer un texte de description détaillée, ce champ est alimenté par défaut par le libellé court. Le contenu et sa typographie seront repris dans les descriptions des lignes de documents (sauf modification des paramètres sociétés). Il est possible d'y intégrer des images.



Onglet « Tarif ».

- ^ Tarif			
Tarii			
Fixer		•	
Prix d'achat	75,00	MAJ du PA	•
Frais %	0,00	soit	0,00 🖃
Prix de revient	75,00		
Taux de marge %	20,00	soit	15,00 🖃
Taux de marque %	16,67		
Prix de vente HT	90,00	Modifié le	24/06/2020
Taux de TVA %	20,00 🔻	∕ soit	18,00 ₪
Prix de vente TTC	108,00		

Fixer: cette liste vous permet de figer le Prix de revient, le % de marge, la Marge HT ou le Prix de vente HT de l'article quel que soit les variations de prix d'achat ou marge ... Cette fixation permet par exemple que le pourcentage de marge ne varie pas si le prix de revient est modifié. Avec les droits utilisateurs (menu Outils), il est possible de ne pas autoriser un utilisateur de modifier les prix article que ce soit dans la fiche ou dans un document.

Pour que le prix de revient ne change pas, vous devez sélectionner champ Prix de revient. Lorsque vous allez changer le prix d'achat, c'est le champ « Frais % » qui changera et le prix de revient ne bougera pas.

Prix d'achat : prix pour lequel, vous avez acheté l'article chez le fournisseur.

MAJ du PA : liste déroulante permettant de définir la mise à jour du prix d'achat de la fiche article. Possibilités :

<u>Aucun</u>: le prix d'achat de la fiche article n'est jamais mis à jour automatiquement, mais à l'enregistrement de la facture d'achat, il est proposé de mettre à jour le PA, non coché par défaut.

<u>Dernier prix d'achat</u> : le prix d'achat se met à jour automatiquement en fonction des factures d'achats.

<u>PUMP</u>: le prix d'achat se met à jour en fonction des factures d'achats, des bons d'entrées, des bons de fabrications (pour les nomenclatures fabriquées), des bons de transferts et de l'inventaire et de façon automatique (calcul du PUMP).

(Quantité en stock* PUMP précédent + Quantité de l'entrée * Prix de l'entrée) / (Quantité en stock + Quantité entrée) ou (Valeur du stock précédent (soit valeur du mouvement) + (valeur totale de l'entrée)) / Quantité totale.

Prix de revient : Prix d'achat augmenté de frais ou prix de revient si production.



Taux de marge: ((Prix de vente HT – Prix de revient HT) / Prix de revient HT))*100

Taux de marque: [(Prix vente HT - Prix de revient)/ prix de vente HT] * 100

Description générale

- N Description	on generale ——				
Qı	uantité par défaut		1 🖬		
	Unité de vente	U	Unté(s)		
I	Décimales des prix	2	~		
	Unité d'achat	U	▼ 🖍 Unté(s)		
Coef. conve	ersion achat/vente	1,000	00000 🖬		
-^ Code bar	re 				
Code barre	0000000000024		Générer un code barre	₩	
			20110101 011 0000 20110		
Prix	Francs	-	Poids Grammes	•	

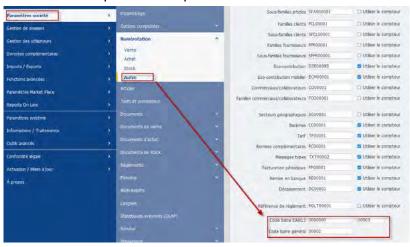
Quantité par défaut : cette valeur sera reprise dans la zone quantité de la ligne du document de vente.

Unité de vente: les unités de ventes affectées à l'article sont définitives dès lors que l'article sera mouvementé dans un document.

Décimale des prix: possibilité d'avoir 5 décimales pour l'article.

Coefficient de conversion achat vente: C'est le ratio entre les unités d'achat et de ventes, exemple si l'achat est réalisé avec une unité "carton" de 10 pièces, nous aurons un coefficient de 10.

Code barre: Possibilité de saisir le code barre d'un produit ou bien de le générer en déterminant au préalable le préfixe de celui-ci . Paramètres/société/numérotation

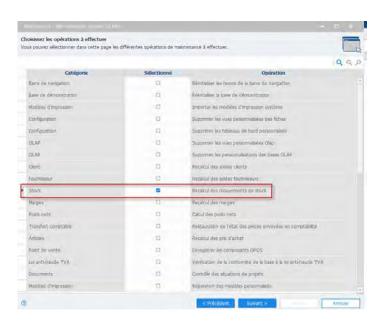




Deux choix sont proposés: EAN 13 ou Général. Il sera possible d'avoir des codes barre EAN 13 à prix et à poids variables avec le module point de vente.

Onglet "stock".

Général/ "Géré en stock" possibilité de gérer en stock ou pas l'article, cette option est réversible, les mouvements de stock sont annulés tant que l'option est décochée, si vous réactivez cette option après coup, vous devrez recalculer les mouvements de stock via l'outil de maintenance des données (Paramètres/Gestion des dossiers/Maintenance des données).





Adresse de livraison achat: Voir chapitre Gestion des achats.

Stocks par dépôt.



Possibilité de définir sur chaque dépôt, si l'article peut être stocké (notion d'autorisation), si oui, dans quel emplacement, et dans le cadre du réapprovisionnement de définir les quantités minimales/maximales et les seuils de réapprovisionnement au sein de chaque dépôt.

Informations de stock récapitulatives:

Synthèse des quantités et de la valorisation de l'article sur l'ensemble des dépôts.

Quantités liées aux commandes:

Mouvements "virtuels" issus des commandes clients et fournisseurs.

Quantités liées à la fabrication:

Mouvements "virtuels" issus des ordres de fabrication et de désassemblage.



Onglet "Facturation".

Taxes à appliquer

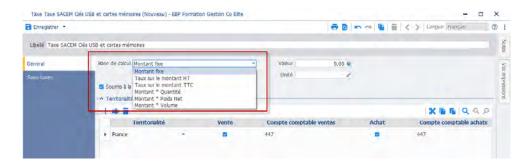


Le nombre de taxes est au maximum de 3.

Lors de l'appel de l'article dans un document, la/les taxes/ sera/seront reprise/s dans le corps de document.

Exemples de taxe : Taxe parafiscale, taxe automobile, taxe écologique sur l'électroménager...

Les bases de calcul sont multiples



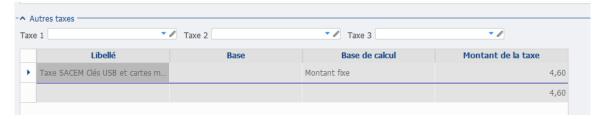
Afin de répondre à la multiplicité des taxes, il est possible d'associer des "Sous taxes".

Exemple:





Ces dernières seront totalisées dans "Autres taxes " des documents créés.

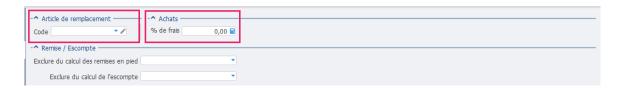


Eco-contribution/ Eco-contribution mobilier



Possibilité d'affecter une nomenclature spécifique (voir chapitre gestion de l'Eco-contribution)

Article de remplacement (pour fiche "Bien" ou "nomenclature")



En cas de rupture de stock, le logiciel proposera automatiquement le produit de substitution défini à ce niveau.

Pourcentage de frais (achats)

Saisissez le pourcentage de frais que vous souhaitez appliquer automatiquement dans un document d'achat afin de calculer la colonne "Montant global des frais". (Prix d'achat unitaire net HT * % frais d'achat de la fiche article) * quantité du document

Remise / Escompte



Il est possible d'exclure un article des remises et/ou escomptes en vente, en achat ou les deux. Certains articles étant réglementés (par ex : carburant), ils ne peuvent pas être soumis à une remise. De plus, les remises peuvent dans certains cas provoquer une marge trop basse, voire une vente à perte.

Articles liés.



Cet onglet permet d'associer un ou plusieurs article/s à cet article.

Suite à la sélection de l'article lié, vous pouvez ensuite saisir la quantité d'articles que vous souhaitez avoir pour cet article lié.

Si vous souhaitez que l'article lié soit gratuit, cliquer sur la case "Gratuit".

Si vous souhaitez que la quantité de l'article lié évolue en fonction de la quantité de l'article d'origine, cliquer sur la case "Proportionnel".

Pour chaque ligne, vous avez la possibilité de définir sur quel type de document vous souhaitez que l'article lié soit pris en compte (Ventes, Achats ou Ventes et achats).

Si vous souhaitez que l'article lié à une fiche article soit un article complémentaire, possibilité de joindre cet article dans le document :

- de vente, cliquer sur la case « Proposer à la vente ».
- d'achat, cliquer sur la case « Proposer à l'achat ».
- de vente et achat, cliquer sur la case « Proposer à la vente » et/ou « Proposer à l'achat ».

Conséquence dans le document de vente

Lors de la sélection de l'article dans un document de vente, l'article lié sera automatiquement inséré dans le document. Il y aura autant d'insertion que d'articles liés à la fiche article.

Si l'article lié est noté « Gratuit » une remise de 100% sera automatiquement présente sur la ligne du document de vente. L'article ne sera donc pas facturé.

Dans le corps du document, vous pouvez ajouter la colonne "Type de lien". Cette colonne contient une indication sur la ligne : Article lié, Article lié proportionnel.

Lors de la sélection de l'article, l'article lié ne sera pas inséré automatiquement dans le document. Une fenêtre intermédiaire « Articles proposés à la vente » s'affichera et vous listera tous les articles liés ayant la case « Proposer à la vente » cochée. Idem pour les achats.

Formules.



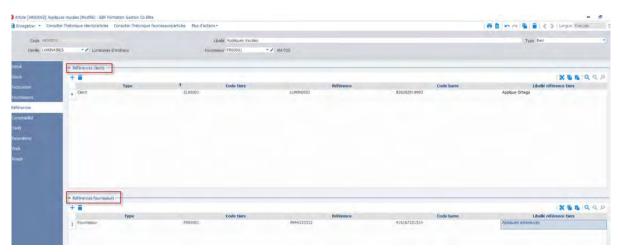
Il est possible d'associer des formules qui retourneront des quantités ou des prix selon le contexte de l'utilisation (achat/vente/stock). Voir chapitre Gestion des formules Quantité/prix.



Onglet "Fournisseurs".

Cet onglet permet d'associer un ou plusieurs fournisseurs (code fournisseur) à l'article Voir chapitre "Gestion des achats"

Onglet "Références".



Cet onglet permet d'associer une ou plusieurs référence/s articles propre à un client/fournisseur indépendante/s du code article.

Cette référence peut être le code de l'article chez le fournisseur.

Lors de la réalisation d'un document pour le tiers, la référence et le code barre définis dans la fiche de l'article sont automatiquement repris sur le document.

Onglet "Comptabilité".

Ventes/achats.

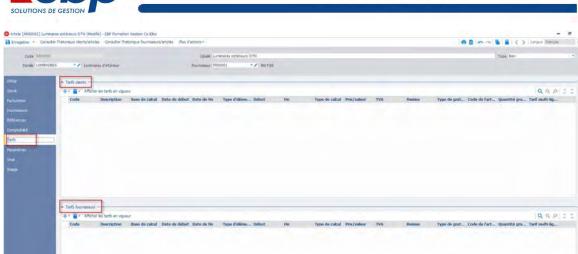


Selon le paramétrage des taux de TVA et les familles d'articles, seront repris à ce niveau la codification prévue et ce, selon les territorialités des documents (France, Intracommunautaire..). Il est possible de personnaliser cette codification sur l'article.

Voir chapitre Liaison comptable.

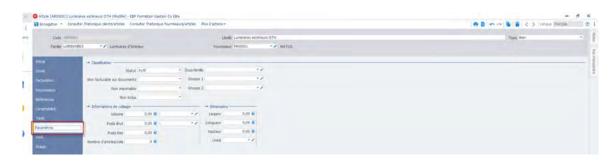
Onglet "Tarifs".





Permet de visualiser les tarifs associés à la fiche tarifaire (bouton "Voir la fiche Tarif"). Vous pouvez également définir un nouveau tarif en cliquant sur le bouton "Ajouter".

Onglet "Paramètres".



Classification:

Statut



• Actif : L'article est utilisé couramment en facturation.

Il est toujours visible et saisissable dans tous les documents ;

- En sommeil : L'article n'est plus d'actualité, non visible par défaut dans les listes
- Bloqué: L'article n'existe plus ou n'est plus référencé (il apparaît dans les mouvements de stock).

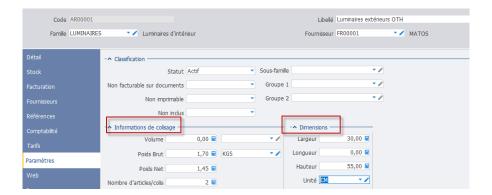
Lorsque l'article est inséré dans un document un message d'erreur s'affiche et il est impossible d'insérer l'article ;

• Partiellement bloqué : L'article n'existe plus ou n'est plus référencé. Mais s'il a été livré, il est possible de pouvoir le facturer.

Par défaut, ce champ est sur Actif.

Informations de colisage:





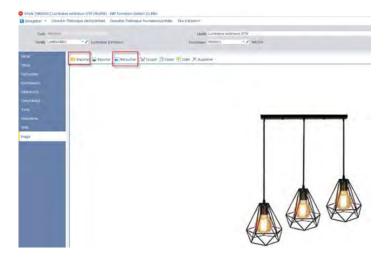
Ces données sont reprises dans les lignes des documents, et seront modifiables au niveau de chaque ligne. Le document totalisera l'ensemble de lignes. L'utilisateur aura donc dans le document une synthèse des poids et des volumes, mais aussi le nombre de colis en fonction de la quantité sélectionnée des lignes.

Onglet "Web".



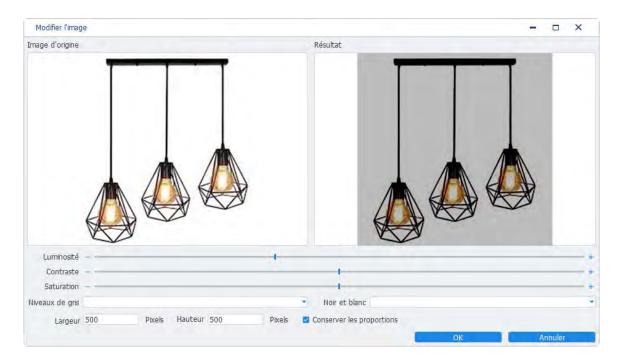
Paramètre issu de la famille, possibilité de faire remonter les informations de la fiche sur un site e-commerce.

Onglet "Image".



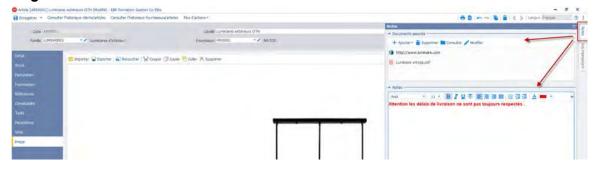


Possibilité d'intégrer une image (format Gif, JPG, Png,..) qui sera copiée dans la fiche, l'information peut être reprise dans les documents (ajout de colonne nécessaire).



Un outil de retouche permet de modifier la luminosité, le contraste et la saturation, le niveau de gris, et le passage en mode noir et blanc. Enfin vous pouvez redimensionner votre image.

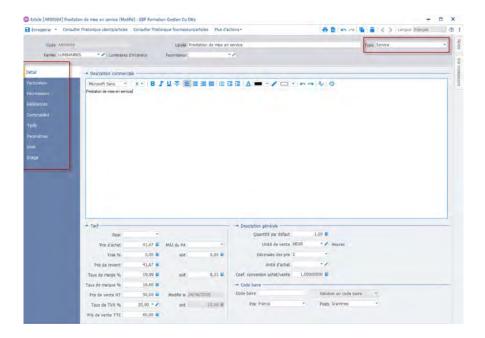
Onglet "Notes".



Pour chaque article vous pouvez associer les liens web/et des fichiers (stockés dans la base) et intégrer des annotations spécifiques.



3.25.3 Article de type "Service".

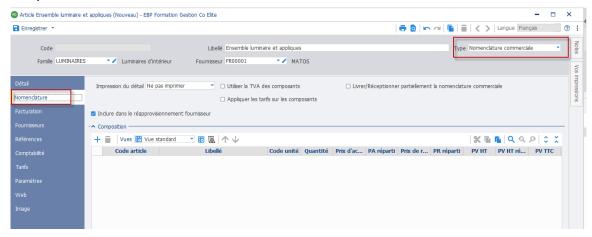


Les articles typés "Service "présentent les mêmes informations que les biens, hormis l'onglet "Stock" absent, et des informations en moins dans l'onglet "Paramètres" (Poids /volume). Les informations comptables seront également plus limitées (comptes de prestations).



3.25.4. Article de type "Nomenclature Commerciale".

Un article de type Nomenclature commerciale ne sera pas géré en stock, seuls ses composants le seront.



L'onglet "Nomenclature" permet de définir des règles d'impression, à savoir Ne pas imprimer": aucun des composants ne sera imprimé. Imprimer: les composants s'impriment avec le détail (quantité/prix) Imprimer sans montants: Seules les quantités s'affichent.

Utiliser la TVA des composants: cette option permet d'avoir pour chaque ligne des composants, le taux et le montant de TVA, dans ce cas, sur le composé, la mention "Multiple" s'affiche sur la colonne TVA.

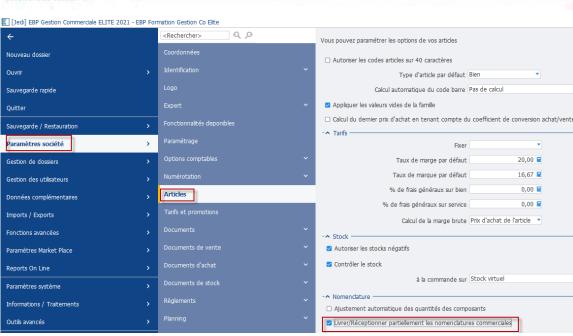


Appliquer les tarifs sur les composants: vous pouvez utiliser cette option uniquement si votre nomenclature est calculée selon la somme des prix de vente.

Livrer/réceptionner partiellement la nomenclature commerciale:

Pour effectuer une livraison sur les composants, vous devez activer cette option, la quantité gérée ne sera plus celle du composé mais celles des composants. Ce paramètre peut être défini en amont dans les Paramètres société/Articles.





Inclure dans le réapprovisionnement fournisseur :

Permet d'intégrer la nomenclature en réapprovisionnement.

Composition.

Il est possible d'intégrer les lignes de la nomenclature par une sélection multiple : Les quantités saisies des composants correspondent aux quantités pour une unité du composé, ces quantités sont fonctions de leur propres unités et donc non modifiables sur les unités.

Les valeurs de prix d'achat et de vente des composants ne sont pas modifiables à ce niveau.



Les montants affichés sont les prix unitaires. La somme des prix d'achat/prix de revient et prix de vente HT est affichée en bas de la fiche.

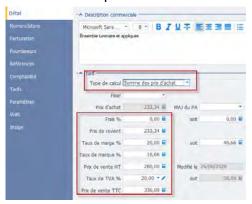
Onglet détail

Type de calcul:

Selon le choix de l'utilisateur, il est possible d'effectuer un calcul du composé selon :

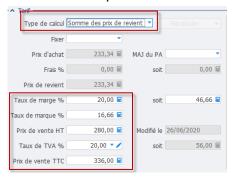


La somme des prix d'achat :



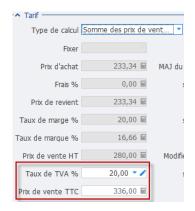
Dans ce cas vous pouvez modifier le prix de revient et de vente du composé.

La somme des prix de revient



Dans ce cas vous pouvez modifier le prix de vente du composé.

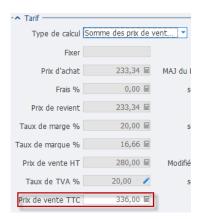
La somme des prix de vente:



Dans ce cas vous pouvez modifier le taux de TVA du composé.



La somme des prix de vente TTC.



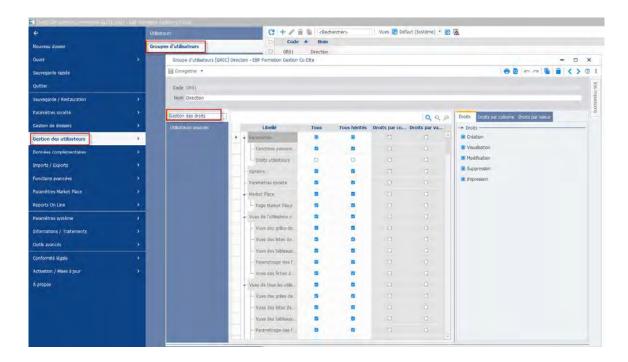
Dans ce cas vous pouvez modifier le prix de vente TTC du composé.

En fonction du mode calcul choisi, les lignes des composants seront modifiables ou pas dans les documents créés (Achat/vente)



3.3. Gestion des utilisateurs.

3.3.1. Groupe d'utilisateurs.



Les groupes d'utilisateurs permettent de définir un ensemble de règles qui s'appliqueront aux utilisateurs associés.

Les droits sont regroupés dans des catégories, certains droits sont associés à une autorisation de la fonctionnalité (exemple: supprimer un dossier) d'autres à la gestion des fiches (Création/Visualisation/modification/suppression/impression).

Les catégories sont gérées en tant que droits et de fait, à l'ensemble des actions qui leur sont associées.

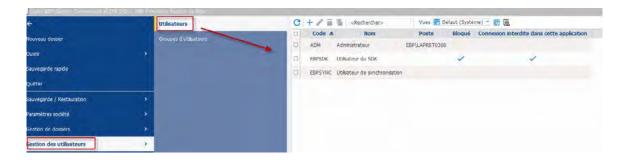
Les droits sur les fiches peuvent être affinés à la catégorie ou à la fiche.



Exemple: sur les documents d'achat (catégorie), le droit de suppression étant décoché, tous les documents sont concernés par ce choix.

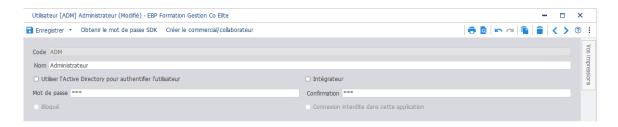


3.3.2 Utilisateurs.



Des utilisateurs "systèmes" sont créés lors la création du dossier. L'utilisateur ADM correspond à l'utilisateur par défaut en dehors de la gestion des utilisateurs.

Cet utilisateur ayant tous les droits il convient de le sécuriser par un mot de passe



Création d'une fiche



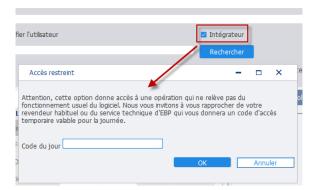
Le code utilisateur ne sera plus modifiable ni supprimable dès lors qu'une fiche ou un document aura été créé ou modifié par cet utilisateur.

La sécurisation par mot de passe peut être remplacée par un lien avec l'Active Directory du réseau, dans ce cas ce sont les identifiants de l'utilisateur de session Windows qui feront foi pour s'authentifier.

Bloqué: un utilisateur bloqué ne peut plus accéder au dossier.

Intégrateur:





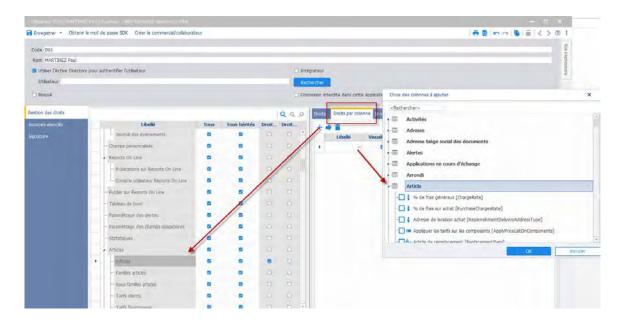
La création d'un utilisateur "intégrateur" permet d'avoir un accès spécifique pour les revendeurs et intégrateurs des solutions EBP, cet accès leur garantit une traçabilité de leur intervention et leur évite de calculer le mot passe du jour pour la personnalisation des fiches.

Connexion interdite dans cette application:

L'utilisateur n'a pas accès à la gestion commerciale Elite, cette fonctionnalité est utilisée pour les dossiers liés.

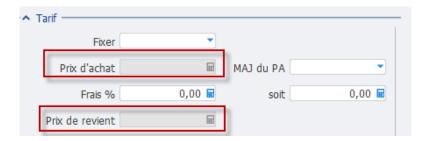
Onglet "Gestion des droits".

Par colonnes.

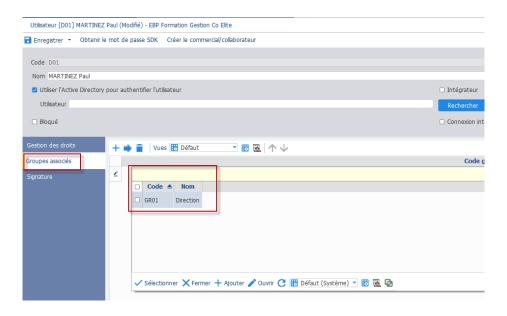


La gestion des droits par colonne, permet d'affiner un droit sur un champ ou une colonne d'une table (Article, clients...)

Les champs ou colonnes choisis peuvent dans ce cas ne pas être visibles ou non modifiables.

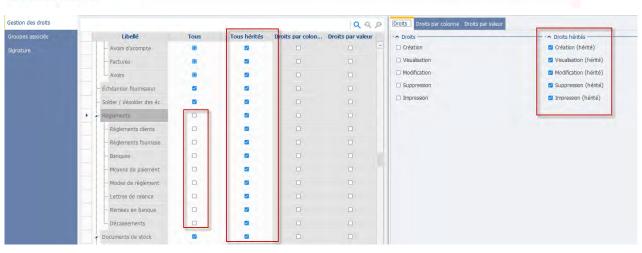


Onglet "Groupes Associés".

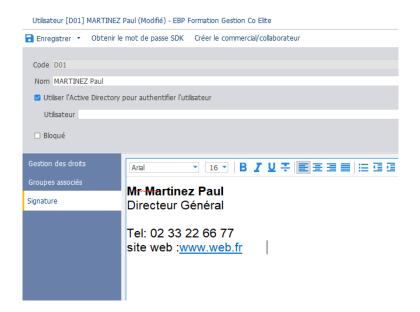


En associant le groupe à l'utilisateur, ce dernier héritera des droits du groupe. Il est possible d'associer plusieurs groupes, ce sera la somme des droits qui s'appliquera, la colonne "Tous hérités" permets de voir les éléments liés au groupe.





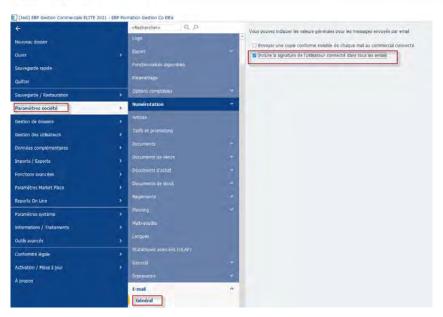
Onglet "Signature".



La signature peut être reprise dans l'envoi de mail (fiche client ou document). Selon le protocole d'envoi (MAPI, SMTP ou Office 365), le formatage du texte sera en texte brut ou enrichi.

Il faut également cocher l'option Inclure la signature de l'utilisateur connecté dans tous les emails dans l'onglet Email + Général des paramètres société.

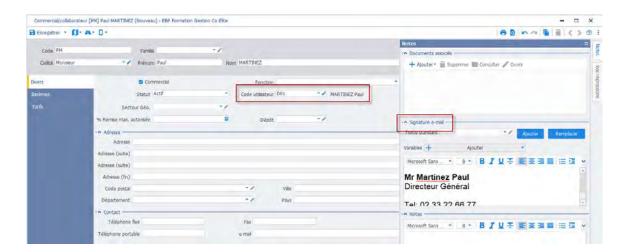




Créer le commercial/collaborateur.



Vous pouvez créer les collaborateurs commerciaux depuis l'utilisateur, dans ce cas le logiciel vous proposera d'intégrer la signature de l'utilisateur à la fiche commercial/collaborateur.



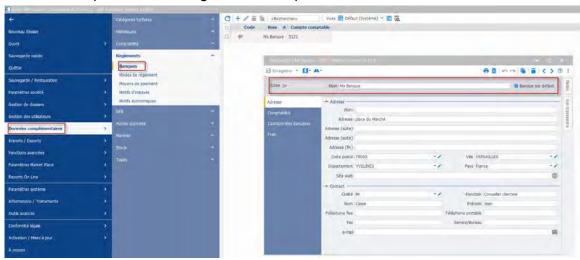
La fiche collaborateur étant liée à l'utilisateur, les documents créés pourront être automatiquement affectés au commercial, excepté si l'on privilégie le commercial de la



fiche client Paramètres société/options générales/Privilégier le commercial/collaborateur de la fiche client.

3.4. Gestion des banques.

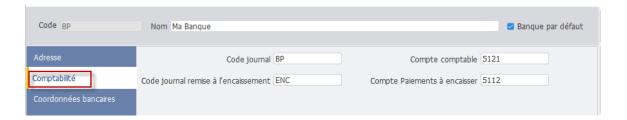
Données complémentaires/Règlements/Banques



Le code de la banque est à saisir, il est possible de définir la banque à utiliser par défaut.

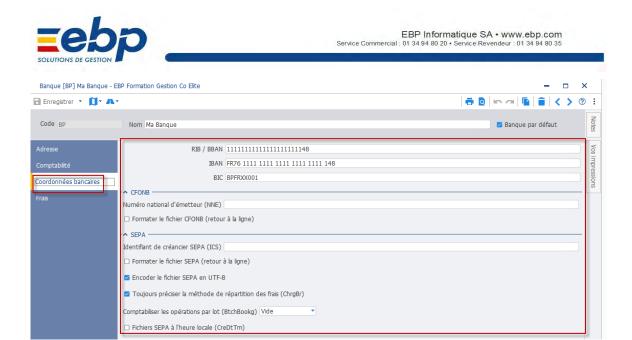
Onglet "Adresse".

Ces informations seront reprises pour les impressions comme les remises en banque. **Onglet "Comptabilité".**



Le champ code journal et code comptable sont obligatoires, vous pouvez également passer par des comptes à l'encaissement.

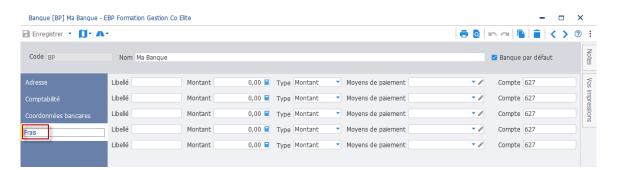
Onglet "Coordonnées bancaires".



Ces informations seront utiles pour des impressions de documents, mais aussi nécessaires à l'établissement des fichiers de virements et de prélèvements.

Cfonb/SEPA: paramètres pour la génération des fichiers de virement ou de prélèvements.

Onglet "Frais".



Cet onglet contient les frais bancaires (pour remise à l'encaissement/escompte) Vous pouvez définir 5 types de frais composés.

3.5. Gestion des modes de règlement.

Données complémentaires/Règlements/Modes de règlement

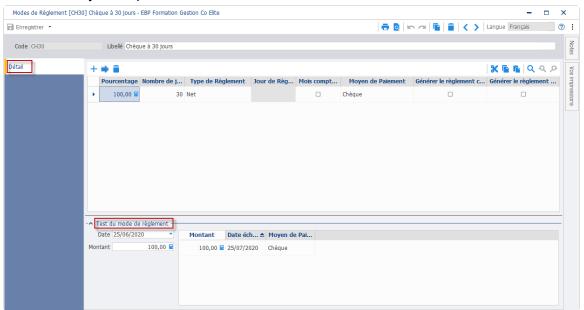
PRFL3

Prélèvement en 3 fois

Prélèvement en 4 fois

A la création du dossier, sont créés automatiquement des modes de règlement. Un mode de règlement permet de définir l'échéance de paiement d'une facture, mais aussi son moyen de paiement.

Gestion des utilisateurs



Le code du mode de règlement ne sera plus modifiable, son libellé sera repris dans les échéances. Il est possible de créer plusieurs échéances avec des modes de règlement différents.



Pourcentage : il sert à calculer le montant de l'échéance par rapport au montant TTC de la facture multiplié par le pourcentage défini. Par défaut, il est égal à 100%.

Nbre de jours : saisissez le nombre de jours pour le calcul de l'échéance, à partir de la date du document (de 1 à 365). La zone nombre de jours n'est pas accessible pour un règlement de type Comptant.



Type de Règlement : choisissez dans la liste proposée, le mode de calcul d'échéance que vous souhaitez appliquer.

Jour de règlement : indiquez le jour pour lequel vous souhaitez le règlement (de 1 à 31). Cette zone est accessible uniquement pour les types de règlement : Fin de mois le ou Net le.

Mois comptable : cochez cette case si vous souhaitez faire fonctionner le mode de règlement en mois comptable pour le calcul de la date d'échéance. Cette fonction sert à considérer un nombre de jours en nombre de mois (31 jours devient 1 mois, 60 jours devient 2 mois, etc...).

Moyen de paiement : Indiquez ici le moyen de paiement de votre tiers. Cette liste déroulante est paramétrable depuis la liste des moyens de paiement.

Générer le règlement : case à cocher reprise du moyen de paiement afin de définir la génération automatique ou pas d'un règlement à l'enregistrement d'un document.

Vous pouvez modifier, créer plusieurs lignes d'échéances pour un mode de règlement. Pour cela, cliquez sur l'icône "Ajouter" pour insérer une ligne et saisissez les différents critères que vous souhaitez. La somme des pourcentages des lignes créées doit être égale à 100%.

Test du mode de règlement :

Vous permet de vérifier le résultat attendu de votre paramétrage.

3.6. Gestion des moyens de paiement.

Données complémentaires/Règlements/moyens de paiements

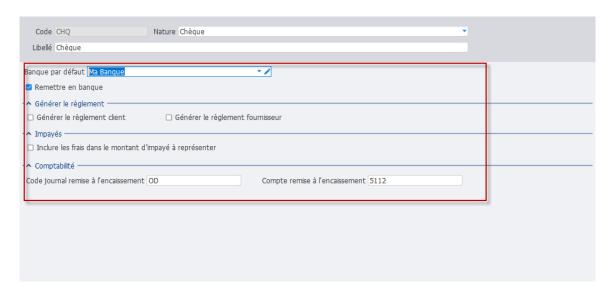




La fiche est composée d'un code, non modifiable après usage, et d'un libellé.



La nature du moyen de paiement sera utilisée pour filtrer les règlements, mais aussi pour la génération des fichiers SEPA/CFONB.



En associant la banque au moyen de paiement, celle-ci sera reprise par défaut au moment du règlement de la facture/échéance.

Remettre en banque : le règlement devra passer par une phase de remise en banque (Dépôt des chèques, fichiers de prélèvements ou de virements fournisseurs..), dans ce contexte il sera possible de passer comptablement par des valeurs de remise en encaissement (511XX). C'est la validation des remises en banque qui sera à prendre en compte pour le transfert comptable et non la validation du règlement.

Générer le règlement :

Cette option permet de déclencher automatiquement un règlement associé dès lors que la facture ou l'échéance fait référence à ce moyen de paiement, option pratique pour les paiements de type Carte bancaire, ou les prélèvements SEPA.

Impayés : Cette option permet d'ajouter automatiquement les frais d'impayés pour les montants qui sont présentés à nouveau en banque.

Comptabilité:

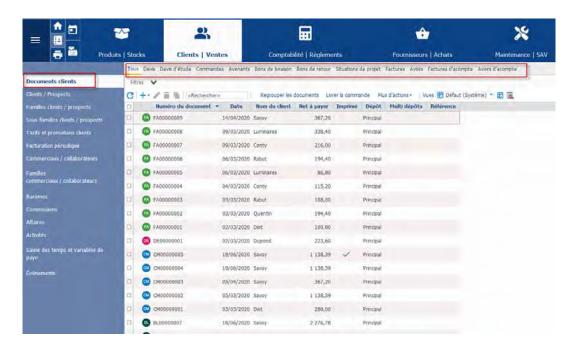
Paramètres comptables pour la gestion des remises à l'encaissement.



4. Cycle des ventes

4.1. Traitement des ventes.

Univers Clients/Ventes



Les documents de ventes sont listés via des onglets, sur l'onglet "Tous" des pastilles matérialisent la nature du document.

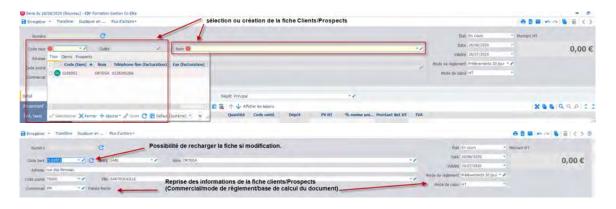
Le cycle de vente n'impose pas de passer par la case "Devis/ Commande/ Bon de Livraison puis Facture". Il est possible d'émettre des devis qui seront transférés directement en facture, de créer une facture directe. Le transfert d'un type de document a pour intérêt de gérer la traçabilité des documents et la gestion des mouvements de stocks des articles associés. Les documents transférés ne seront pas supprimables et



non modifiables (excepté pour les transferts partiels), ce qui permet de conserver l'intégrité du document d'origine.

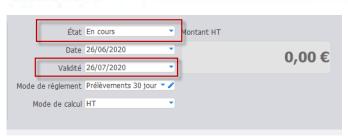
4.1.1 Gestion des devis.





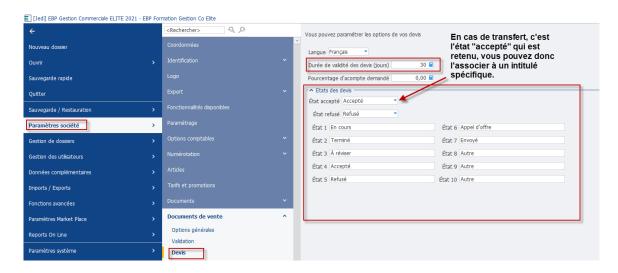
L'entête du document vous permet de créer la fiche tiers ou de la sélectionner, à l'issue de la sélection, des données sont reprises depuis la fiche clients/prospects.



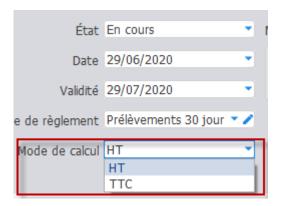


Les états des devis sont personnalisables ainsi que le calcul de la durée de validité du devis.

Pour modifier ces informations, allez dans les paramètres société.



Mode de calcul: HT ou TTC



Ce choix est issu des paramètres société/puis des familles de clients/prospects et des fiches clients/prospects.



En fonction du mode choisi les colonnes affichées feront apparaître par défaut des prix HT ou TTC, les modèles d'impression sont eux-mêmes gérés selon le mode d'affichage sélectionné.

Onglet "Détail".

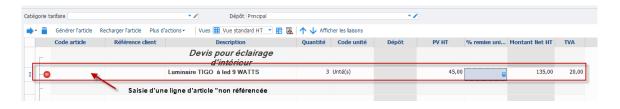
On trouve dans cet onglet le "corps" du document de vente, dans lequel les différentes lignes de documents seront saisies (Texte, articles, sous-totaux..).



Le colonage sera personnalisable par le biais des vues (ajout ou suppression de colonnes) (voir chapitre "personnalisation").

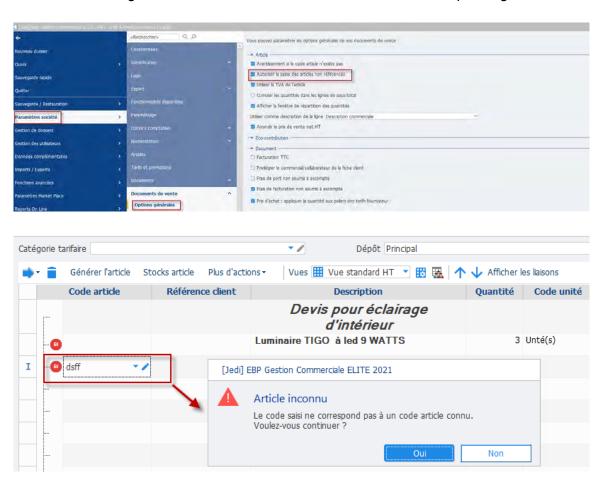


Si vous saisissez un texte, le logiciel identifie la nature de la ligne comme étant du texte uniquement et occulte dans ce cas les colonnes quantité/unité/prix.





Vous pouvez saisir une ligne d'article "non référencée" dans la base article, ce qui évite la création inutile d'article qui ne seraient pas commercialisés. Ceci suppose, que vous autorisiez cette règle. Voir "Paramètres société/document de vente/options générales."

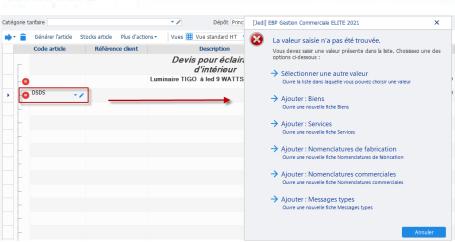


A la saisie une petite alerte vous informe que l'article n'existe pas, mais vous pouvez poursuivre la saisie. (Si option cochée dans les paramètres société/Documents de ventes /options générales.

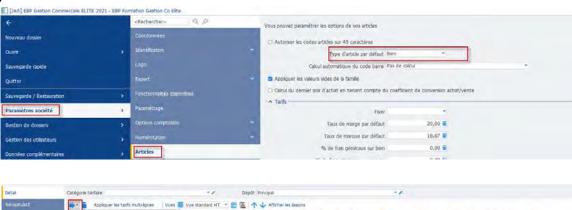


Si vous **n'autorisez pas la saisie d'articles non référencés**, un message s'affiche afin de créer la fiche:





Les lignes saisies non référencées sont typées "bien ou service" en fonction des paramètres société/articles.





Pour intégrer une ligne d'un article non référencé sur une nature autre que celle proposée, vous devez dans ce cas, ajouter au préalable, une ligne selon la nature souhaitée.

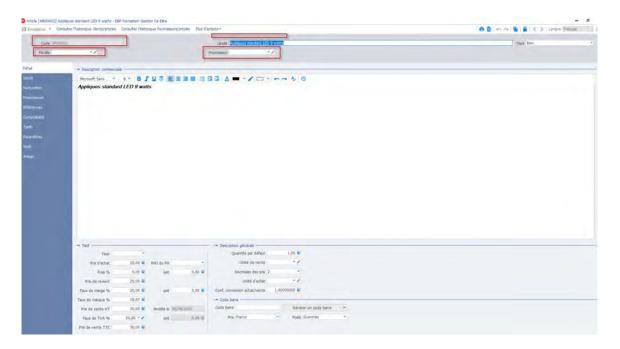
Création d'un article depuis une ligne.







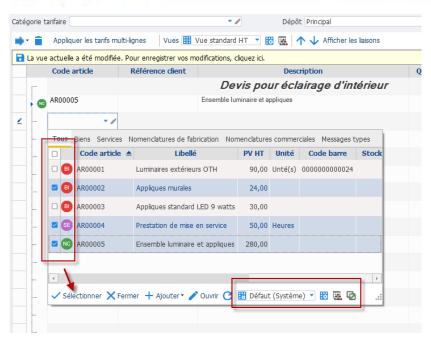
Vous pouvez générer votre article depuis la ligne sélectionnée.



L'article généré reprendra les informations de la ligne (code selon les règles de la numérotation des fiches, libellé court et description, prix de vente et d'achat, unité de ventes) Il conviendra d'ajouter la famille et le fournisseur ensuite.

Utilisation de la base article:





La sélection des articles peut être multiple, vous pouvez également définir les colonnes dans l'éditeur de vue.

Les colonnes non grisées sont modifiables à la ligne.

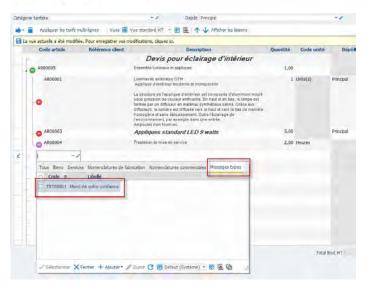
Nomenclature commerciale:



Pour les nomenclatures commerciales et selon le type de calcul, les champs seront modifiables, il sera toujours possible d'ajouter ou de supprimer des lignes dans la nomenclature.

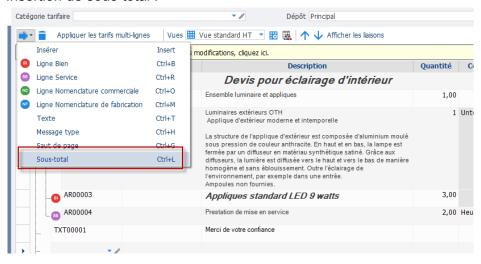
Message type:





Vous pouvez utiliser les messages types (messages accessibles également dans les Emails, les notes.)

Insertion de sous-total:

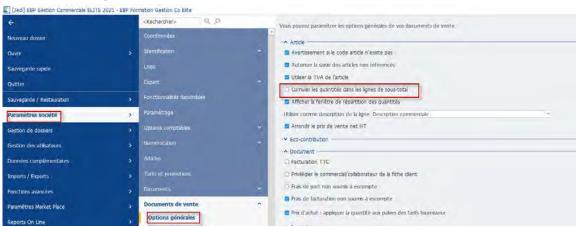


Les sous-totaux peuvent s'intégrer dans les lignes, ils totalisent toutes les lignes situées au-dessus. Il est possible de les faire glisser dans le document.





Option sur les lignes de sous-total :



Vous pouvez cumuler les quantités des lignes via les paramètres société.

Actions sur les lignes :



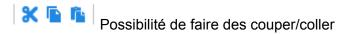
Suppression des lignes sélectionnées.

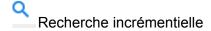


Monter/descendre les lignes.

Afficher les liaisons

Via un code couleur sur les lignes, permets de voir quels sont les lignes ayant des liaisons spécifiques (gratuité, liées...)



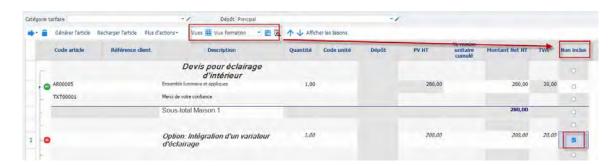






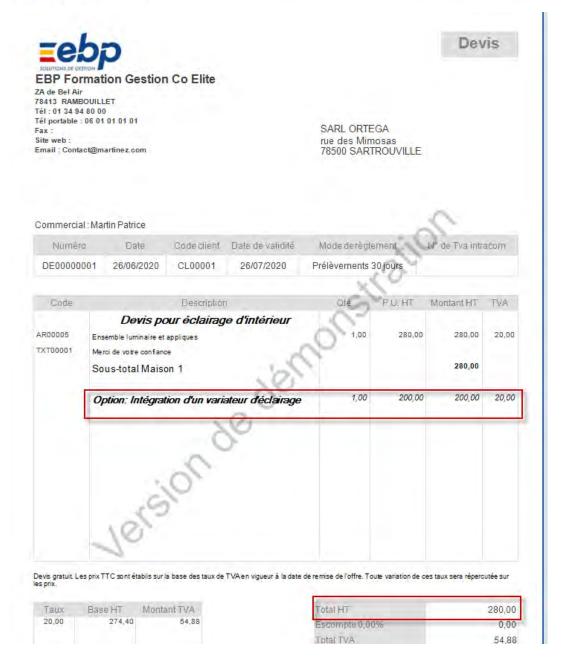


Utilisation de la colonne "Non inclus".



L'ajout de la colonne "Non inclus" permet de ne pas totaliser une ligne en pied de document, elle s'apparente à la notion de variante ou d'option.





Lors de l'impression, cette ligne sera imprimée en italique.

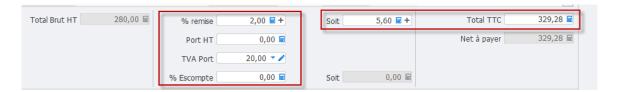
Utilisation de la colonne "Imprimer"





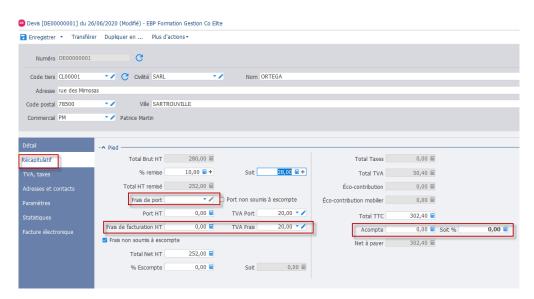
Via l'éditeur de vue, vous pouvez ajouter la colonne "Imprimer", vous pouvez donc à la ligne, choisir les lignes imprimables ou pas, attention une ligne valorisée en prix de vente ne peut pas être en non imprimable.

Récapitulatif "simplifié".



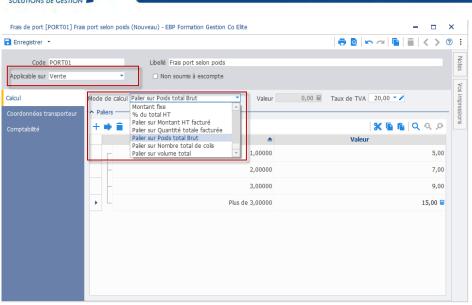
A ce niveau, il est possible de modifier les valeurs du pied de document, ajout de remise, ou de pourcentage de remise, voire de modification du prix de vente TTC (qui générera une remise). Ajout de frais de port et de TVA/port, ajout d'un taux d'escompte.

Onglet "Récapitulatif".



Frais de port : Le récapitulatif du document permet d'ajouter des frais de port via l'utilisation des fiches frais de port.



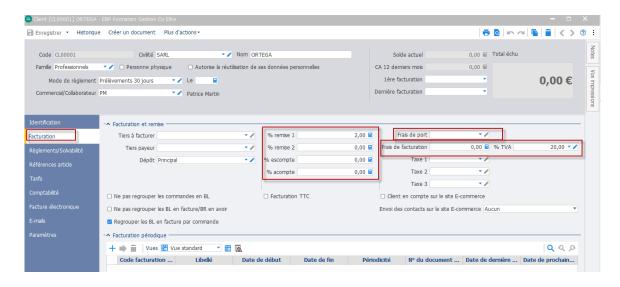


Les fiches de frais de port peuvent être applicables sur les ventes ou les achats voir les deux. Les modalités de calcul sont multiples (valeur fixe / % du total HT, ou utilisation de palier). Il est possible d'associer les coordonnées du transporteur pour pouvoir en imprimer le document. Enfin chaque fiche peut avoir ses propres paramètres comptables.

Frais de facturation : possibilité d'ajouter des frais de facturation.

Acompte : le montant ou le pourcentage de l'acompte peuvent être renseigné dans le récapitulatif, il conviendra de faire apparaître l'information sur le modèle d'impression.

Tous ces éléments sont repris depuis la fiche client dans l'onglet facturation.

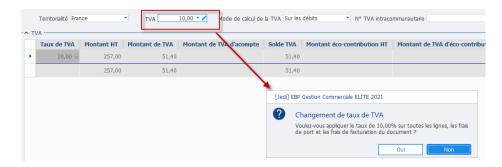




Onglet "TVA, Taxes".



Cet onglet reprend les informations de territorialité du client (taux de TVA, de règle de calcul de la TVA et son numéro de TA intracommunautaire). Un changement de taux de TVA à ce niveau, entrainera la modification de toutes les lignes du document.



Mais également le détail de la TVA par taux et les autres taxes au besoin (maximum de 3 taxes.

Onglet "Adresses et contacts".

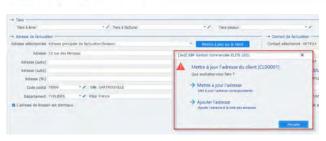


Tiers:

Choix du tiers livré/facturé ou payeur.

Adresses : l'adresse de facturation principale est reprise, il est possible de la modifier ponctuellement, mais aussi de la modifier et de mettre à jour ou ajouter une nouvelle adresse.





Adresse de livraison :

Même règle de fonctionnement que l'adresse de facturation.

Contacts de facturation

C'est le contact principal, il est toujours possible de modifier les informations, mais elles ne remontent pas sur la fiche contact.

Onglet "Paramètres":



Date délai de livraison : Information qui s'affiche en entête de document.

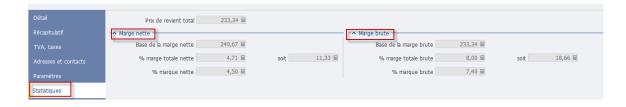
Informations de colisage :

Les articles, ou lignes d'articles pour lesquels les poids/volume ou colisage sont renseignés, vont alimenter ces totaux dans le document, ces informations seront utiles pour définir le moyen de transport nécessaire pour ces marchandises.

Impression:

Le modèle d'impression est repris depuis la fiche client, ou de la famille sinon depuis le modèles par défaut du recueil d'impression.

Onglet statistiques.



Prix de revient total : Somme des prix de revient des lignes d'article.

Marge Nette:

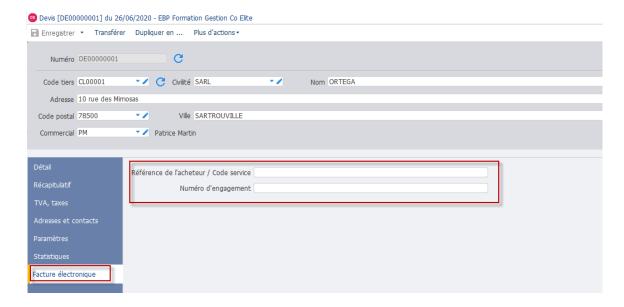
Base de la marge nette : Prix de revient total +frais

Marge nette HT = Total PV HT remisé du pied - Prix de revient

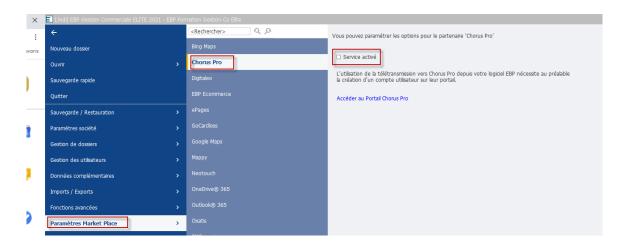


Onglet "Facture Électronique".

Dans le cadre de la dématérialisation des factures, en l'occurrence par le dépôt via le site Chorus Pro, les factures issues de ces devis devront faire mention de ces informations



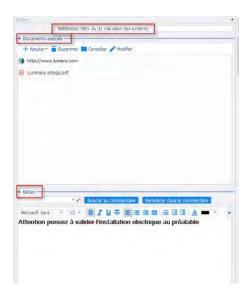
Remarque: L'activation du service "Chorus Pro" se fait via le Market Place.





Onglet "Notes".

Élément très utiles sur les fiches, dans le contexte du devis on notera.



La référence: Les informations remonteront par défaut en entête de document au moment de l'impression, et pourront servir à la création des lignes d'informations d'origine générées au moment du transfert du document (Paramètres société/documents de ventes/transfert et traitements partiels/ Information de transfert de document)

Les documents associés qui pourront être envoyés en pièce jointe par défaut avec le devis selon les paramètres définis en amont dans les paramètres\société\email\documents de ventes)

Les notes: Informations internes qui ne seront pas reprises sur les impressions de documents.



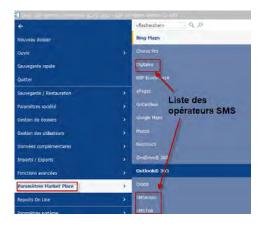
Actions sur le devis.



Action sur le document "Transférer" : permet d'ouvrir l'assistant de transfert qui donnera lieu à un transfert en commande ou BL ou Facture.

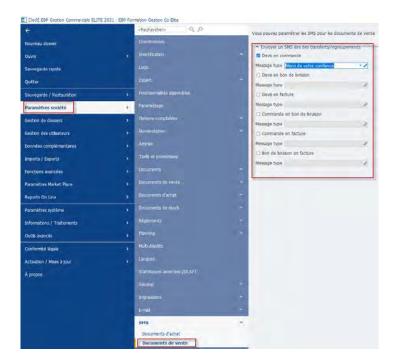


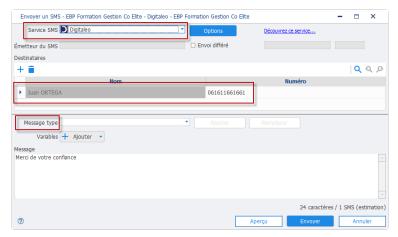
SMS: dans le cadre du transfert du document, il est possible de générer un SMS depuis l'assistant sous réserve d'une souscription d'un service auprès d'un des opérateurs proposés Digitaléo, SMS Envoi, SMSToB.





Afin d'automatiser cet envoi, il est nécessaire de paramétrer le contexte du transfert et le message proposé, le numéro de téléphone repris est celui du contact de facturation principal par défaut.

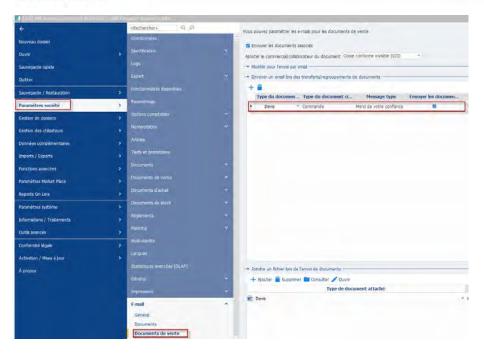




E-mail et envoyer les documents associés.

Depuis les paramètres société, définir selon son choix, le message qui sera envoyé par e-mail au client.

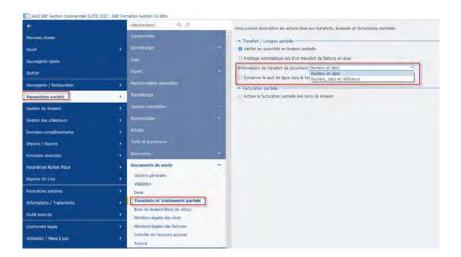




Messages spécifiques :

"Ne pas ajouter les informations des documents d'origine"

Cette option permet de ne pas afficher la ligne de texte qui référence le document d'origine (n° de document, date et référence) dans le nouveau document. Il est possible de définir une partie du texte des informations du document d'origine à partir des Paramètres-Société-Documents de vente-Options générales.

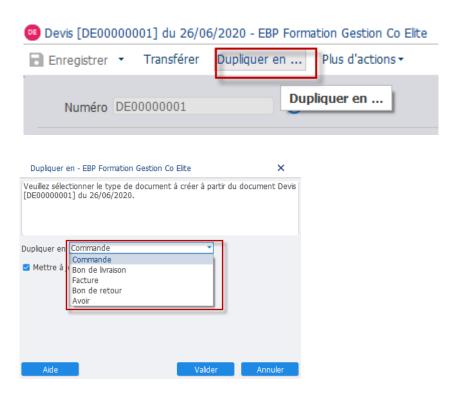


"Ouvrir les documents générés après transfert" : Préférence par défaut, voir la paramètres société/Documents/options générales.

"Exclure le transfert des lignes typées "non inclus": Si cette option est cochée, les lignes "non inclus" ne seront pas reprises dans le document transféré.



Action sur le document: "Dupliquer en."



Cette action génère un autre document, il est possible de modifier la date, le tiers, les lignes du document. Ce document généré n'aura aucune liaison avec son document d'origine de duplication.

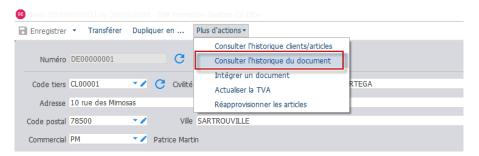
Action sur le document : "Consulter l'historique clients/articles"



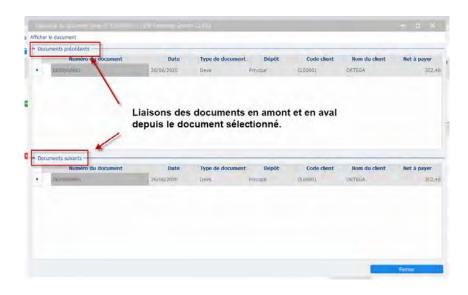
Cette action commune à l'ensemble des documents de ventes, permet d'ouvrir une fiche filtrable sur les documents ou les articles, afin de visualiser opérations réalisées avec ce client, il sera possible d'ouvrir les documents depuis cette fenêtre.

Action sur le document : "Consulter l'historique du document".



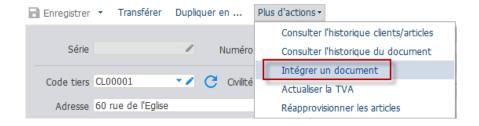


Cette action permet de voir les liaisons des documents entre eux



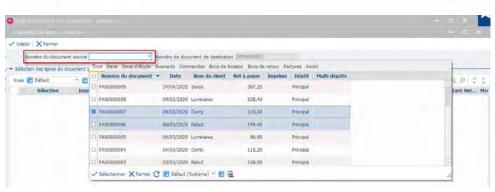
Il sera possible également d'ouvrir les documents depuis cette fenêtre "afficher le document".

Action sur le document "Intégrer un document"

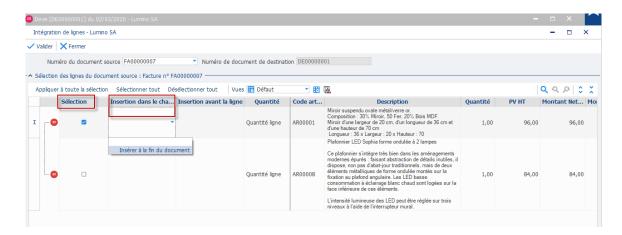


Cette fonctionnalité, permet de récupérer toute ou partie d'un autre document, quel qu'en soit le tiers ou le type.





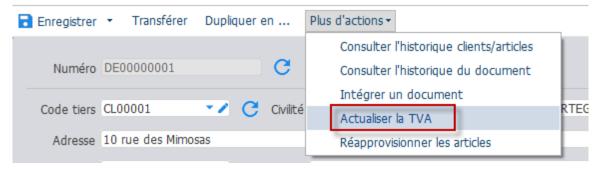
Il suffit de cocher les lignes à intégrer et à définir leur positionnement dans le document existant.

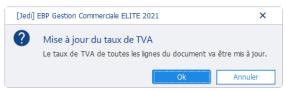


A l'issue de la sélection, valider le choix afin.

Action sur le document "Actualiser la TVA"

Devis [DE00000001] du 26/06/2020 (Modifié) - EBP Formation Gestion Co Elite

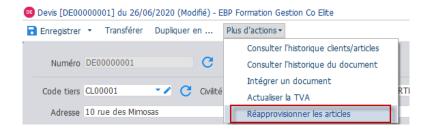






Suite à une modification des informations d'une fiche TVA, vous pouvez actualiser l'ensemble des lignes du document .

Action sur le document : "Réapprovisionner les articles".



Voir chapitre gestion des achats/réapprovisionnement.

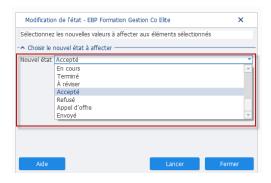
Actions sur le document depuis la liste des devis.

En mode "liste", les actions possibles sur le ou les documents, nous retrouvons ici des actions également présentes en mode "fiche". Ci-dessous les actions spécifiques en mode liste multi document".

Action sur la liste des devis : "Modifier l'état des devis".



Cette action permet d'affecter un état spécifique au(x) document(s) sélectionné(s).

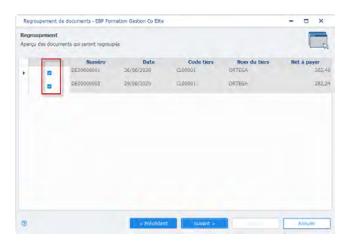


Action sur la liste des devis : "Regrouper les documents".



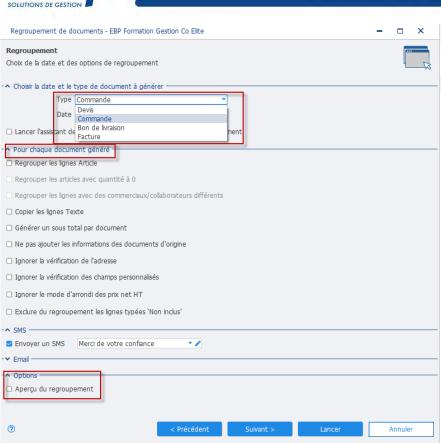


Cette action permet de sélectionner plusieurs devis, puis de les regrouper vers un autre type de document (Devis/Commande/Bon de Livraison ou Facture)

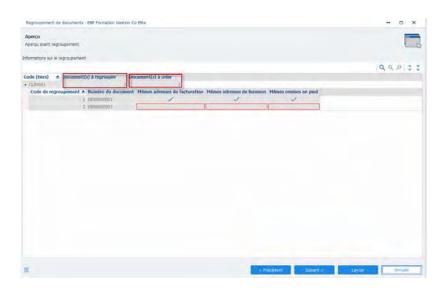


Via un assistant, il est possible de sélectionner/désélectionner les documents.





Puis de définir le document attendu et les paramètres de regroupement des informations regroupées (lignes d'article, lignes de texte, sous totaux, adresse,..)



L'aperçu du regroupement permet de s'assurer si les éléments seront bien regroupés ou pas (contrainte de base de calcul, de remise en pieds, d'adresses)

Action sur la liste des devis: "Réviser le devis".

de validité

2020

Regrouper les documents

Dupliquer en ... Marquer comme imprimé Marquer comme non imprimé

Exporter

Réapprovisionner les articles

Consulter l'historique clients/articles





Le devis peut faire l'objet d'une révision avec une numérotation spécifique (voir Paramètres société/Numérotation/Vente/Devis/1er numéro de révision).

302,40

Action sur la liste des devis : "Marqué comme imprimé".



Le marqué comme imprimé est fonction des règles définies dans les paramètres sociétés/Impressions/Marquer comme imprimer, ceci étant cette option peut être "forcée" par l'utilisateur.



Action sur la liste des devis : "Recalculer les marges".

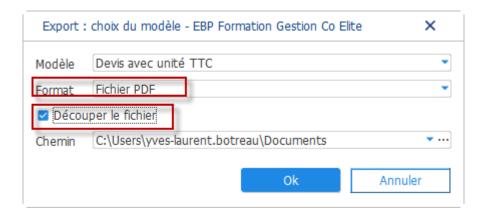


Revoir

Action sur la liste des devis : "Exporter".



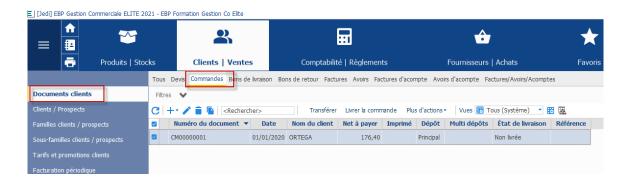
Cette action permet d'exporter un document sur un format choisi pour un modèle choisi, et de le stocker dans un dossier spécifique.



L'export peut donner lieu à une découpe du fichier qui est fonction du modèle d'impression (se référer au support Report Designer).



4.1.2. Gestion de la commande



La commande peut faire suite à un transfert du devis ou à une création initiale.

Les principales fonctionnalités sont communes à l'ensemble des documents de ventes (excepté les factures d'acompte), ici nous détaillerons les spécificités de chaque type de document.



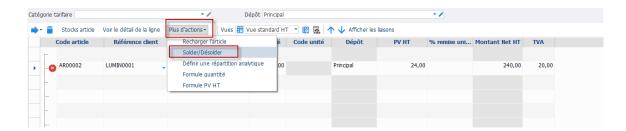
Le bon de commande intègre des informations complémentaires sur l'entête du document liées à l'état de livraison (Etat, date de livraison et bien sur une action dans le document qui va permettre d'ouvrir l'assistant de livraison).

Onglet "détails".

Action "Voir le détail de la ligne".

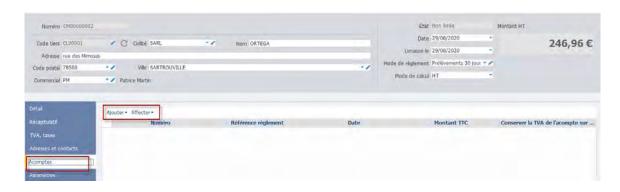
Cette fonction permet d'avoir une traçabilité des lignes des documents précédents et suivants, les documents peuvent être affichés.

Action "Solder/Dé solder".



Une ligne d'article peut faire l'objet d'une rupture de ce produit, dans ce cas, si le produit ne peut être livré il sera possible de "Solder" la ligne, on garde en mémoire l'information dans le document, mais cette ligne ne pourra faire l'objet d'un transfert en BL ou Facture.

Onglet "Acomptes".



Ici s'affichent les acomptes et/ou les règlements d'acompte/avoir d'acompte (voir Gestion de l'acompte).

Onglet "Paramètres".

Les mouvements de stock (dans une commande, ce sera un mouvement virtuel) peuvent être "neutralisés" en cochant "ne pas générer de mouvement de stock, dans ce contexte les lignes du document sont neutralisées et n'ont aucun effet sur le stock virtuel des fiches article.

Onglet "statistiques".



Reliquat: possibilité de connaître la valeur du reliquat en fonction des éléments livrés.

Onglet "Notes".

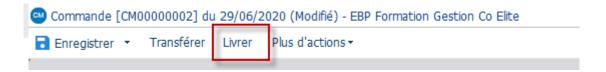


Ajout de la N° de commande du client qui sera repris sur l'entête du document à l'impression.

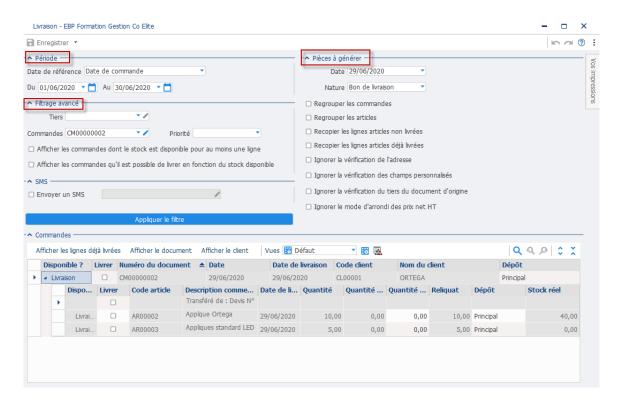


Actions sur la commande.

Action "Livrer".



Cette action ouvre l'assistant de livraison, qui va permettre de définir les articles qui feront l'objet d'une livraison.

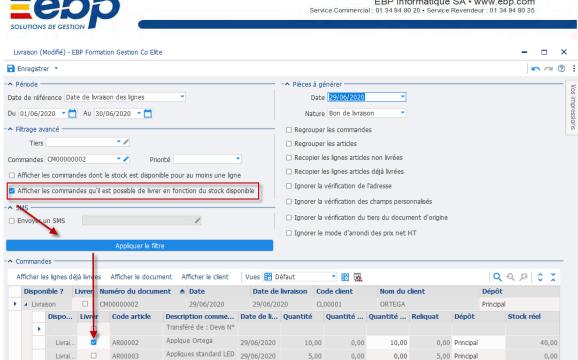


Période: possibilité de reprendre soit la date de commande ou la date de livraison des lignes.

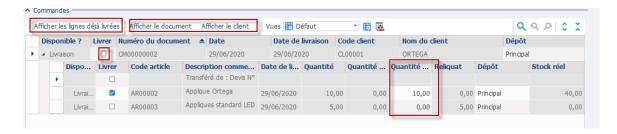
Filtrage avancé: possibilité de filtrer sur un/des tiers ou plusieurs commandes, et sur une priorité notifiée dans l'onglet paramètres de la commande (normal/haute/faible).

Afficher les commandes dont le stock est disponible pour au moins une ligne: Cochez cette case si vous souhaitez voir uniquement les commandes ayant au moins une ligne article qui peut être livrée.

Afficher les commandes qu'il est possible de livrer en fonction du stock disponible. Les lignes des produits disponibles seront automatiquement cochées.



Actions sur les lignes de la commande.



Afficher les lignes déjà livrées: dans le contexte d'une livraison déjà effectuée sur une commande.

Afficher le document/le client: possibilité de retourner dans le document d'origine.

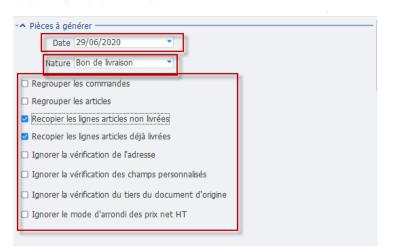
Livrer: En cochant "livrer" au niveau du document, toutes les lignes seront cochées.

Quantités à livrer: possibilité de saisir directement la quantité.

Remarque: la vue du document et des lignes de document est personnalisable.

Pièces à générer:





Action sur la date: Date de livraison ou de la facture générée, dans le second cas, la facture sera contrôlée en fonction de la dernière date de facture.

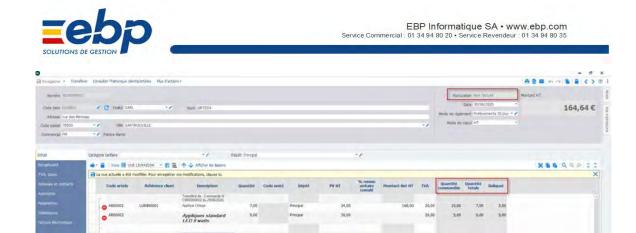
Possibilité d'effectuer des regroupements de commandes/articles, reprise des articles livrés ou pas.

Ignorer: Adresse, Champs personnalisés, Tiers du document d'origine, mode d'arrondi des prix net HT. Dans le cadre d'un regroupement de commande pour un même client, si ces champs sont différents, il ne sera pas possible de les regrouper, sauf si l'on active l'option ignorer.

4.1.3. Gestion du bon de livraison.



Spécificité du Bon de livraison: état d'avancement de la facturation des BL.



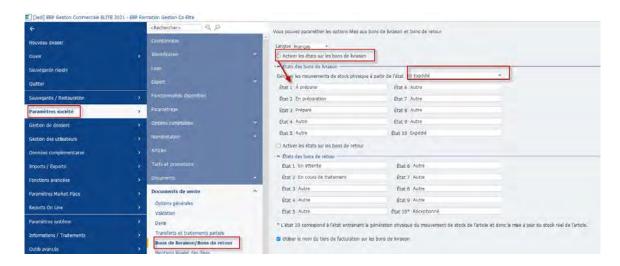
Le bon de livraison détermine la date de mouvement "réel" des articles livrés, ce dernier pourra faire l'objet d'une facturation, ou d'un bon de retour. Il est possible de visualiser les lignes d'articles livrées et non livrées, mais aussi le reliquat (modification des colonnes de la vue, onglet détail).

Les onglets repris sont identiques à la commande client.

Gestion des états sur les BL.

Les bons de livraison génèrent par principe des mouvements réels sur les stocks, il est possible de gérer des états intermédiaires sur le BL afin de ne créer ce mouvement qu'à un stade défini. Exemple, vous livrez de la marchandise, et préparez celle-ci dans un local spécifique. Si vous générez votre BL, par définition, la marchandise est "réellement" sortie du stock. En activant les états, on va pouvoir générer un mouvement virtuel.

Afin de gérer ces états vous devez activer cette option dans les paramètres société.



L'état est accessible dans l'entête du BL, cette option est rétroactive, elle peut également être désactivée dans la mesure où tous les documents en cours soient dans l'état qui génère un mouvement de stock physique.

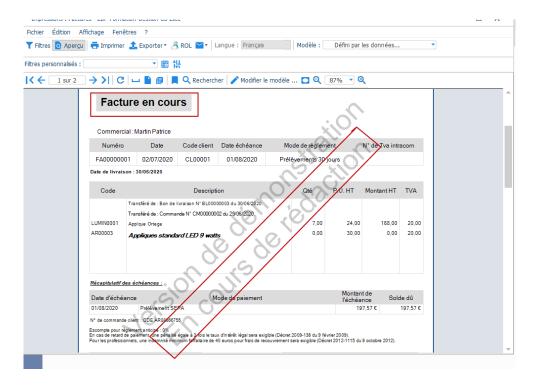
4.1.4. Gestion de la facture.



Document final de la gestion commerciale, la facture correspond au document final du cycle de vente de la gestion commerciale; elle peut être comme tout document, issu d'un transfert ou créée directement.



La création d'une facture donne lieu à deux états "En cours de rédaction", dans ce cas la facture est modifiable mais non définitive, son impression fera apparaître en filigrane la mention "En cours de rédaction". Cette mention disparaît pour une facture validée.





La gestion de la validation peut se faire selon deux méthodes:

Dans les paramètres société/Documents de ventes/validation, vous pouvez choisir la méthode à utiliser (modifiable à tout moment).



Mode de gestion "Rédaction directe avec numérotation définitive", dans ce contexte la facture sera numérotée, elle sera modifiable mais non supprimable dans cet état.

Remarque: Vous pouvez utiliser une numérotation temporaire des factures/avoirs et acomptes postdatés en cochant l'option prévue à cet effet.



Mode de gestion avec une numération temporaire.

Le numéro du document est géré par un compteur interne non modifiable, ne numéro sera remplacé par la numérotation du compteur des factures à la validation de celle-ci.

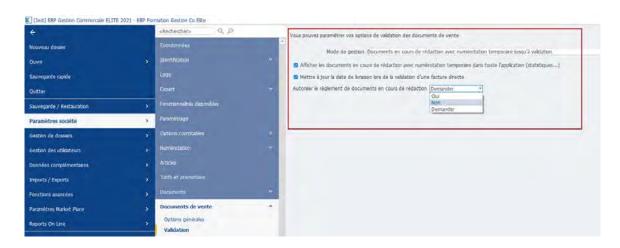


La facture avec un numéro temporaire est modifiable et supprimable.





Dans ce contexte, il sera possible de définir des règles d'utilisation de ces documents :



Affichage des documents avec la numérotation temporaire dans toute l'application, gestion de la date de livraison à la validation et enfin gestion des règlements possibles sur ces documents.

Onglet "Echéances".

La génération d'une facture donne lieu à la création d'échéances, le mode de règlement du client est repris à ce niveau. Il est possible de modifier la ou les échéances y compris sur un document validé.



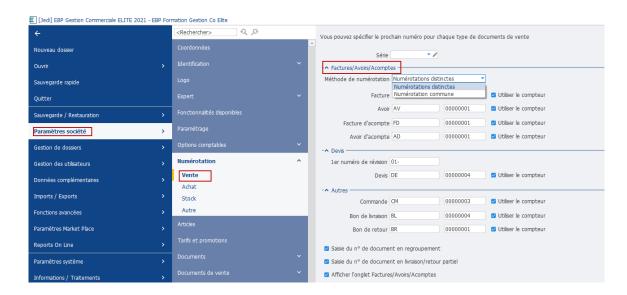
Il est possible également de choisir la banque du client pour les prélèvements et la banque du dossier (pour affichage des informations en impression de de facture).



4.1.5 Gestion de l'Avoir.

La facture d'avoir est un document qui peut être issu d'un transfert (Facture, BL ou bon de retour) ou d'une saisie directe.

La numérotation des avoirs peut être dans la continuité des factures (numérotation commune) ou pas, ce choix sera à déterminer dans les paramètres société/numérotation/Vente/"Factures/Avoirs/Acompte".



L'avoir étant une facture à part entière, les fonctionnalités sont identiques, on générera également une échéance de remboursement qui peut donner lieu à un paiement.



Nous verrons dans le chapitre "Règlement" que l'échéance peut s'imputer sur une échéance de facture.

L'avoir est régi par les mêmes règles que la facture pour la numérotation et la validation.

4.1.6 Gestion d'avoir "Financier".

L'avoir "financier" peut être géré en désactivant les mouvements de stocks du document via:



L'onglet Paramètres,



Ou de la ligne du document en ajoutant la colonne concernée:



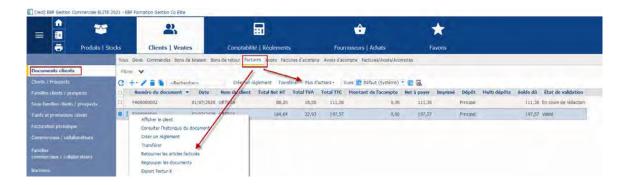
4.1.7. Gestion des bons de retours.

Un bon de retour peut être générer par transfert (Bon de livraison ou Facture), ou par une action de retour sur le document de référence (Retourner des articles livrés) qui dans ce cadre permettra de choisir le ou les articles concernés.

Depuis un BL.



Depuis une facture.



▼ 開 🎚

Quantité à re...

ORTEGA

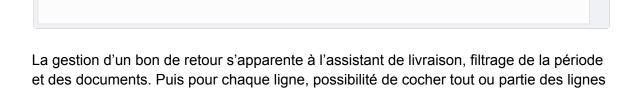
Quantité reto...

QQBCX

Stock réel

Principal

Principal



CL00001

Description commerciale e... Date de livrai... Quantité

Code client Nom du client

A l'issue de la saisie des quantités, l'utilisateur pourra générer un avoir ou un bon de retour. En transfert de bon de livraison, ce bon de retour sera déduit automatiquement sur la facture finale.

4.1.8. Processus de regroupement des documents de vente.

L'ensemble des documents de vente peuvent faire l'objet de regroupement pour un transfert, ou bien pour constituer un seul document (devis).

Les assistants de regroupement sont donc accessibles dans chaque barre d'action des documents concernés.

Devis.

Retour (Modifié) - EBP Formation Gestion Co Elite

Du 01/07/2020 T Au 31/07/2020 T

FA00000001

etourner

Afficher les lignes détà facturées ou retournées Afficher le document Afficher le client Vues 🔛 Défaut

et ensuite d'affiner les quantités retournées.

02/07/2020

Transféré de : Bon de Ivraison

Transféré de : Commande N°

Appique Ortega 30/06/2020

Retourner Numéro du document ≜ Date

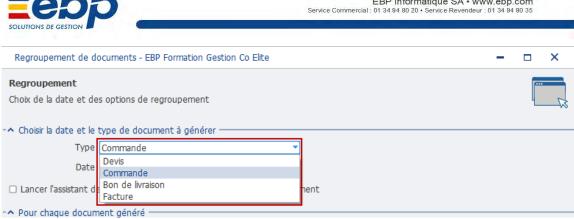
Enregistrer *

^ Filtrage avancé ─

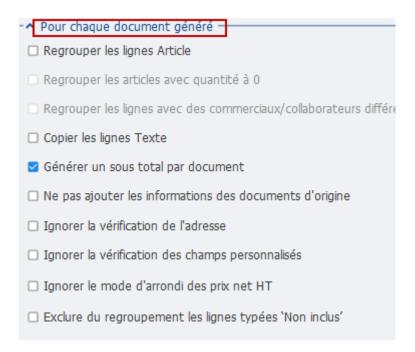
Factures FA00000001







Possibilité de faire un devis regroupant plusieurs devis, ou de regrouper vers une commande, un BL voir une facture.



Les lignes des documents pourront faire l'objet d'un regroupement, un bien d'une génération d'un sous-total par document d'origine.

Les actions "ignorer ..." permettent, si ces champs sont renseignés avec des valeurs différentes, de les occulter, sinon il y aura autant de documents finaux que de documents d'origine.



Comme dans la plupart des assistants, il est possible de déclencher un envoi de SMS ou de mail (voir Chapitre Paramètres\société\email\Documents de ventes).

Aperçu du regroupement.

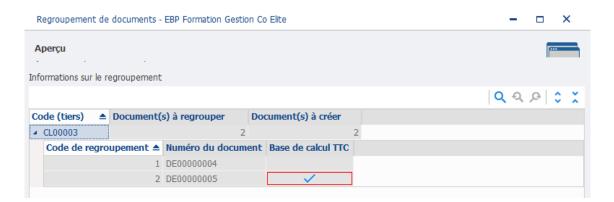
^ Options ──

Aperçu du regroupement

Cette option vous permet de contrôler avant sa génération si le regroupement est possible ou pas.



Exemple de cas où les documents ne sont pas regroupés:





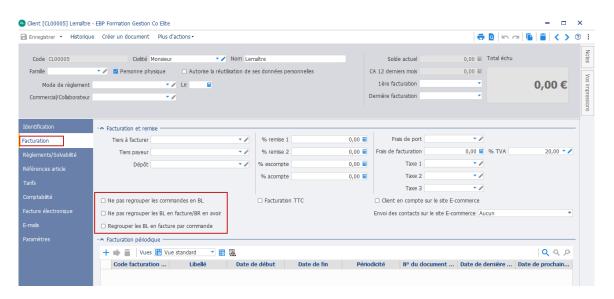
lci les documents sont établis sur des base de calcul différentes (HT et TTC).



Dès lors que les documents sont regroupés, les documents d'origine passent à l'état "accepté".

Paramètres spécifiques de regroupement dans les fiches clients/prospects.

Il est possible de définir des règles spécifiques de regroupement dans les fiches clients/prospects.



Des restrictions:

Ne pas regrouper les commandes en BL

Ne pas regrouper les BL en facture et les bons de retour en Avoir

Des règles de présentation:

Regrouper les BL en facture par commande.

4.1.9. Gestion de la facturation périodique.

La facturation périodique est un traitement qui automatise la création des factures selon deux processus:

Par "regroupement des bons de livraison" ou par "recopie d'un document de référence".



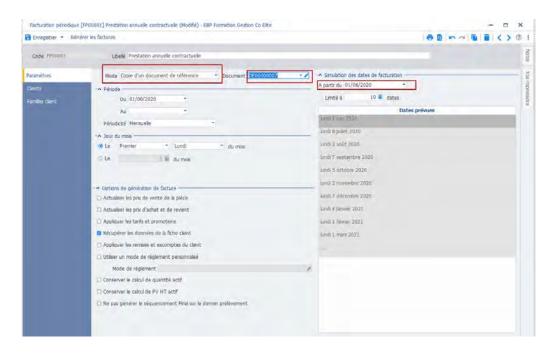
Cette facturation périodique sera affectée aux clients/prospects (Onglet: Facturation) ou aux familles de clients. (Onglet : Options de facturation).

4.1.9.1. Facturation périodique par copie.



Ce mode de fonctionnement est intéressant pour générer une facture depuis un document existant, et d'en définir sa périodicité. La facture générée alimentera les nouvelles dates pour les prochaines factures.

Onglet "Paramètres".



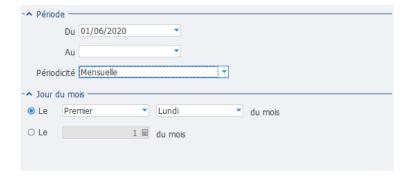
Le document de référence est libre, en utilisant un devis, vous aurez la possibilité de le modifier à volonté.

Simulation des dates de facturation :

Les factures ne pourront pas être générées avant cette date.



Période:



Permet de choisir la périodicité des documents générés.

Options de génération de facture.

ì	- A Options do generation de tacture
	-^ Options de generation de facture
	☑ Actualiser les prix de vente de la pièce
	✓ Actualiser les prix d'achat et de revient
	☐ Appliquer les tarifs et promotions
	Appliquer les carils et promotions
	☑ Récupérer les données de la fiche client
	☐ Appliquer les remises et escomptes du client
	☑ Utiliser un mode de règlement personnalisé
	Mode de règlement Prélèvements 30 jours
	□ Conserver le calcul de quantité actif
	□ Conserver le calcul de PV HT actif
	☐ Ne pas générer le séquencement Final sur le dernier prélèvement
	The pas general to sequence them that sur to define projecterione

Si les prix d'achat ou de vente des articles évoluent, ils seront repris dans les factures générées. Cela permettra de calcul une marge au plus juste.

Possibilité de gérer les tarifs et de récupérer les informations de la fiche client (Commercial, coordonnées, frais de port, mode de règlement, série et territorialité). Utiliser un mode de règlement personnalisé: dans le cadre d'un contrat, il est possible d'attribuer un mode de règlement autre que celui de la fiche client, exemple prélèvements SEPA).

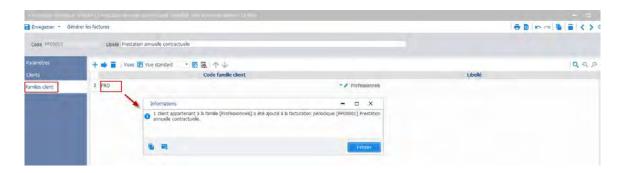
Onglet "Clients".

Vous affectez le ou les clients concernés par cette facturation périodique.



A chaque client vous pouvez déterminer à quelle date commence cette facturation périodique, selon les paramètres de cette dernière, la date de la prochaine s'affiche.

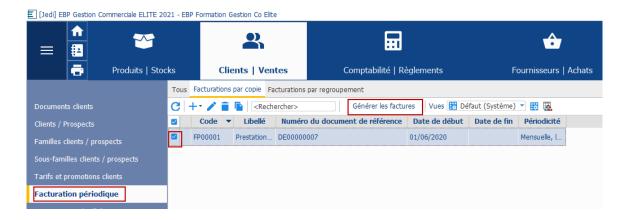
Onglet "Famille client".



En affectant une facturation périodique à une famille vous l'appliquer par défaut aux clients rattachés.

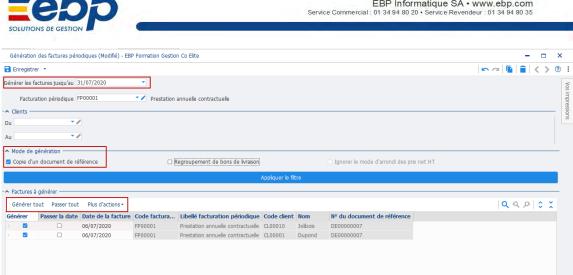
Génération des factures:

La génération des factures est possible depuis la facturation périodique.

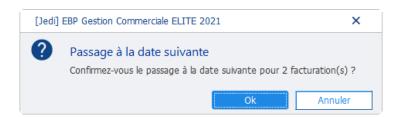


Sélectionnez la ou les facturations périodiques.



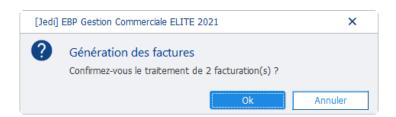


L'assistant vous permet de filtrer les clients et la période de génération des factures. Vous avez la possibilité de générer tout: l'ensemble des fiches est sélectionné, de passer tout : il n'y aura pas de factures générées pour les fiches et pour la période sélectionnée, le logiciel reportera la génération sur la prochaine date de facturation.

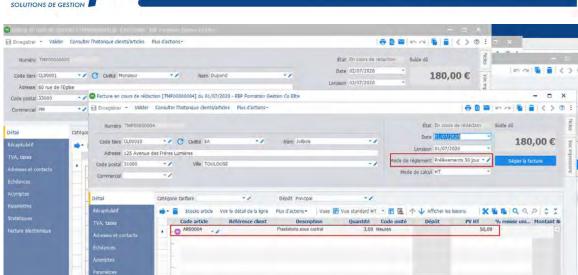


En enregistrant ces paramètres, vous avez une confirmation pour passer vos facturations à la nouvelle date.

Si vous conservez les choix de vos fiches, une fenêtre vous demandera confirmation de la facturation.



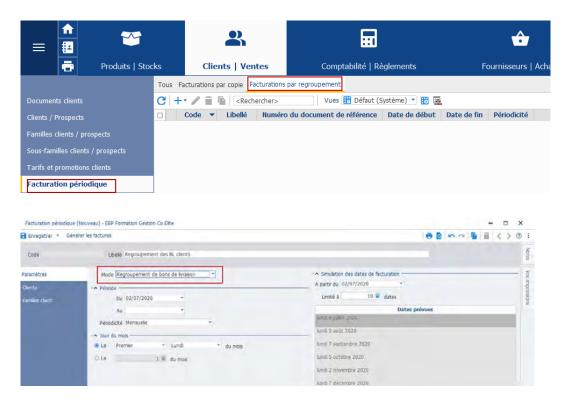




Les factures sont générées mais restent modifiables tant qu'elles ne sont pas validées. Attention: la suppression d'une facture issue de la facturation périodique ne remet pas les paramètres de la facturation à sa situation initiale.

4.1.11.2 Facturation périodique par regroupement.

Cette méthode sera utilisée pour automatiser le regroupement de bons de livraison clients, pour lesquels on souhaite avoir un regroupement "sélectif" des clients concernés, et un choix des BL à regrouper qui réponde à des règles d'antériorité.

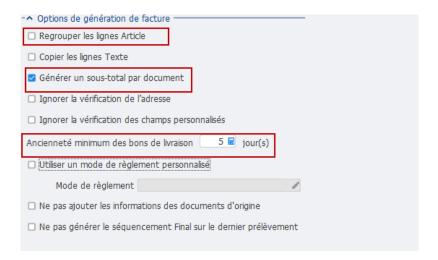




Onglet "Paramètres".

lci, nous choisissons de regrouper les bons de livraisons.

Les règles de périodicité, et de date de début de facturation sont les mêmes que celles évoquées précédemment.



Possibilité de regrouper les articles ou de faire un sous total par BL.

Ancienneté: les bons de livraisons, dont la date est comprise dans l'intervalle de l'ancienneté minimale par rapport à la facture ne seront pas pris en compte.

Onglet "client et familles".

Affectation de la facturation périodique.

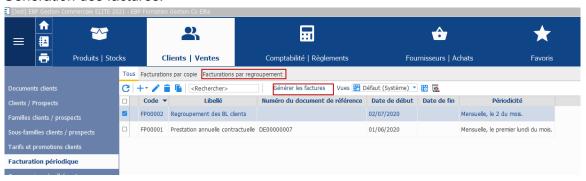
Exemple:

Client Letellier, 3 bons de livraisons (8/06, 15/06, et 30/06)

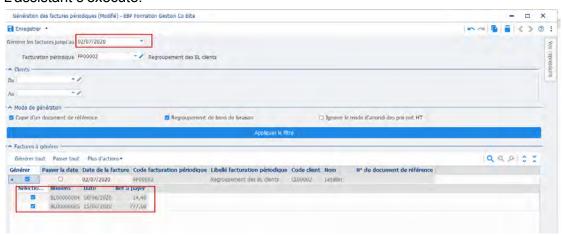


Le client a une facturation périodique:

Génération des factures.



L'assistant s'exécute:



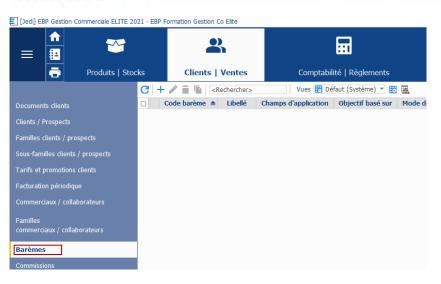
L'utilisateur peut contrôler les bons de livraison regroupés.

4.2. Gestion des commissions.

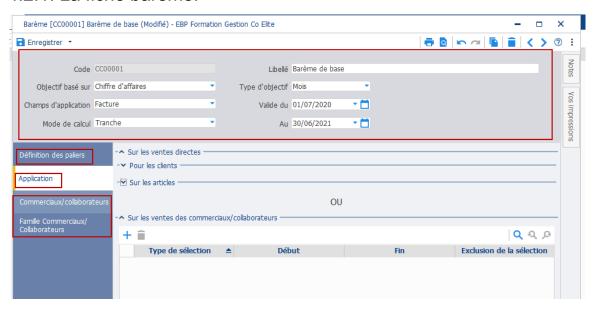
Les collaborateurs peuvent être commissionnés sur les ventes réalisées par eux-mêmes ou par leurs collègues (Responsable commercial)

Pour déterminer un calcul de commission il est nécessaire d'établir des barèmes.





4.2.1. La fiche barème.



L'entête du barème détermine la typologie du commissionnement :

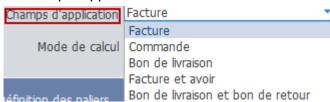
Objectifs basés sur:



On détermine ici les valeurs à prendre en considération dans le calcul.



Le champ d'application:

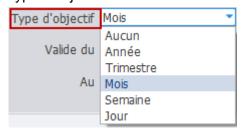


Permet de définir les documents à prendre en considération dans le calcul.



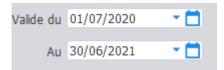
Il permet d'indiquer si la valeur extraite des lignes de documents (en fonction de l'objectif) doit correspondre strictement à un intervalle (Calcul global), ou entrer dans plusieurs intervalles (Tranche).

Type d'objectifs



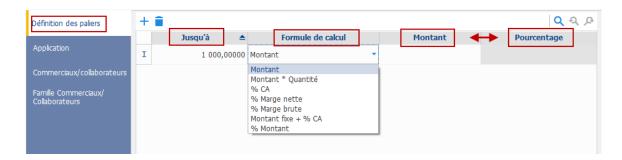
Choix des périodes de regroupement des commissions.

Validité du barème:



En dehors de ces périodes, le calcul ne se fait pas.

Onglet "Définition des paliers".





Les paliers permettent de définir les modalités de commissionnement, selon une formule de calcul, cette dernière fera appel à un montant ou un taux (pourcentage)

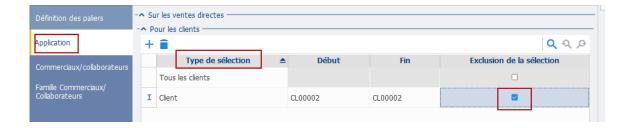
Exemple:



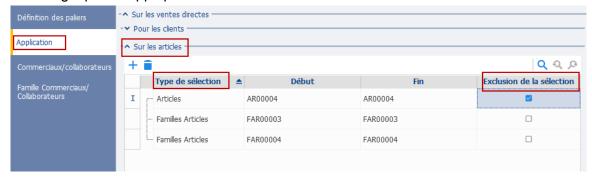
Dans le cas présent la commission est progressive et sur le palier de 3000 € déclenche la création d'un fixe supplémentaire.

Onglet "Application".

Le champ d'application des barèmes se fait sur les documents de ventes, mais il est possible de définir les "filtres" clients via la sélection d'une liste de clients ou de famille, voire d'exclure.



Cette règle peut s'appliquer aussi sur les articles:



Enfin le champ d'application d'un barème peut aussi se faire sur des ventes qui ne concernent pas le commercial/collaborateur directement (non lié au document ou aux lignes du document).

Onglet "Commerciaux/collaborateurs".

Affectation du barème aux collaborateurs de l'entreprise (commerciaux ou pas)



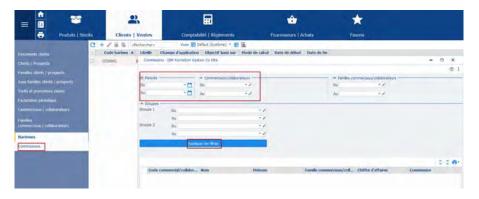
Famille Commerciaux/collaborateurs

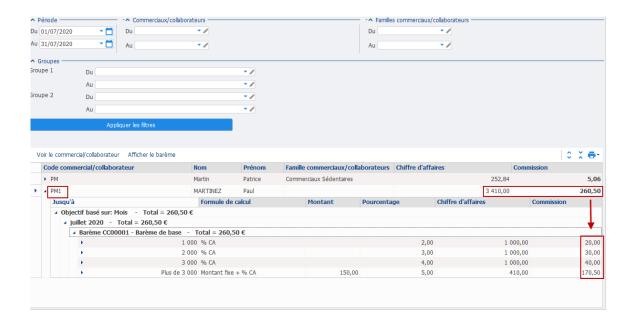


En passant par la famille vous propagez le barème aux commerciaux concernés.



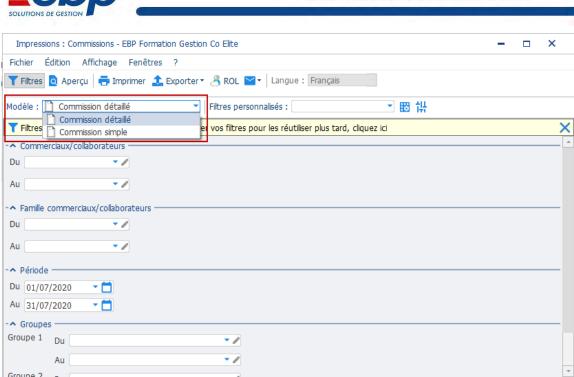
4.2.2. Calcul des commissions.





Afin de mieux comprendre les modalités de calcul du barème, il est possible de déplier chaque ligne du calcul.

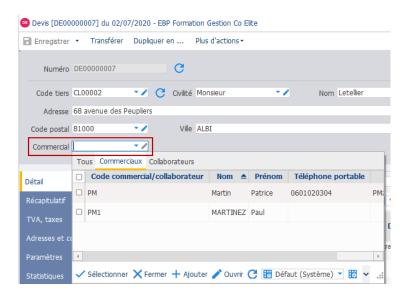




Le calcul des commissions est issu d'un traitement à un instant "T", il ne sera pas conservé dans la base, il conviendra donc de générer une impression ou un PDF pour conserver le résultat du calcul.

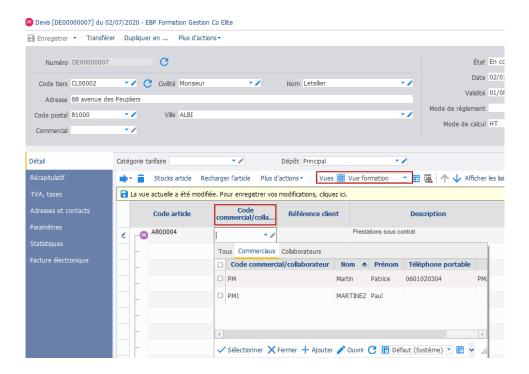
Remarque:

Il est possible de cumuler plusieurs barèmes pour un commercial/collaborateur. Rappel sur l'intégration du code commercial/collaborateur dans les documents. Le code collaborateur est modifiable sur tous les documents de façon globale (entête du document de vente) y compris sur les documents validés.





Cette modification est également possible sur les lignes du document par l'ajout de la colonne "Code commercial/collaborateur"



4.3. Gestion des règlements.

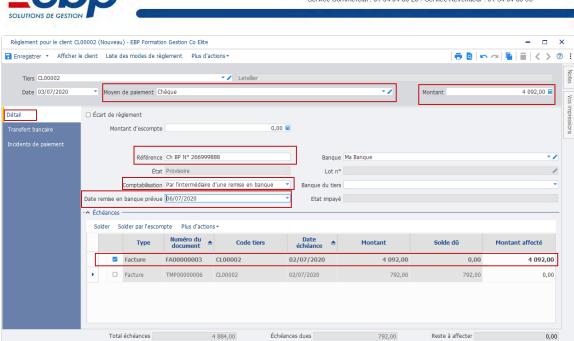
La gestion des règlements peut s'opérer de différentes façons, directement dans une facture, par la liste des factures, via l'échéancier.

Via la facture:



L'utilisateur peut régler sa facture via l'entête ou l'onglet échéance.





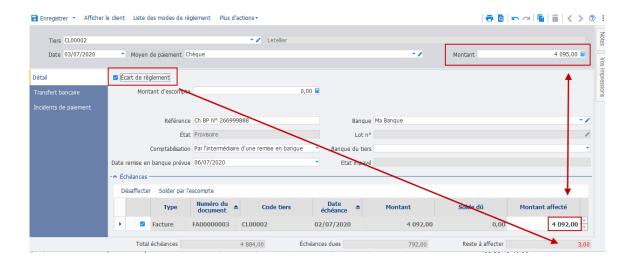
Entête de la fiche:

La fiche reprend par défaut le moyen de paiement du mode de règlement, si ce dernier n'est pas renseigné, ce sera celui des paramètres société.

Le montant du règlement est celui de la facture, il peut être différent (règlement partiel, ou écart de règlement, voir escompte.)

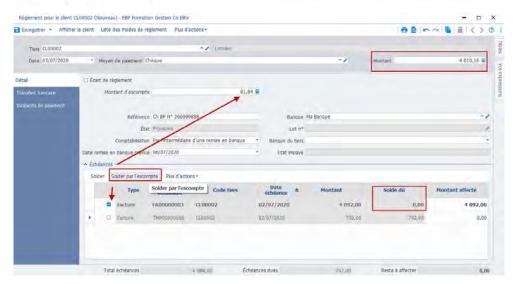
Onglet "Détail".

Ecart de règlement: zone à cocher si le montant est supérieur à l'échéance de facture et est considéré comme un écart de règlement, il s'agira donc d'un gain comptable.



Montant de l'escompte: si l'échéance de facture est liée à un escompte, vous pouvez soit saisir la valeur de l'escompte, ou bien solder l'échéance via l'escompte.





La zone référence est utile pour retrouver un paiement, elle sera affichée dans les remises en banque.

Comptabilisation:

Par l'intermédiaire d'une remise en banque: le paiement devra faire l'objet d'une remise en banque (impression d'un bordereau de remise de chèque ou génération d'un fichier de prélèvements).

En tant que paiement: le règlement est affecté directement à la banque de la société (virement).

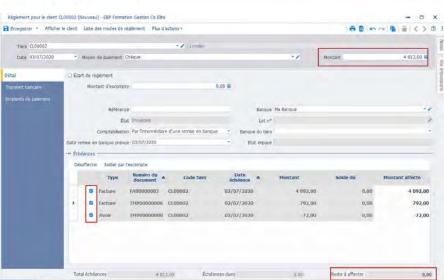
Banque: en associant la banque de la société, on donnera une préférence pour un encaissement via la remise en banque, elle est obligatoire si ce paiement est un règlement en tant que paiement.

Banque du tiers: sera renseigné pour des paiements par prélèvements ou LCR. Date de remise: cette date permet de filtrer dans le cadre d'une remise en banque, les paiements à déposer sur la période impartie.

Echéances:

Permet d'affecter les échéances au règlement, il est possible d'avoir une affectation partielle, ou une échéance d'avoir (montant négatif) affectée à ce règlement.

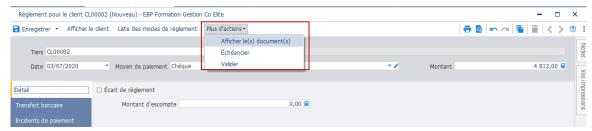




Onglet "Transfert bancaire".

Ces informations seront alimentées dans le cadre des prélèvements SEPA ou LCR. Incident de paiement: voir chapitre gestion des impayés.

Actions sur la fiche.

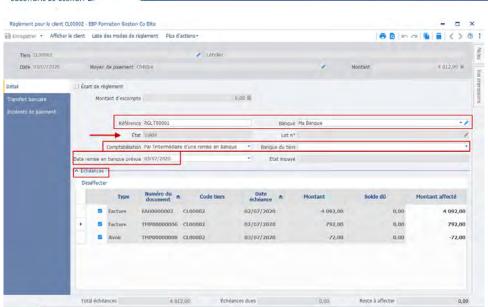


Possibilité d'ouvrir la facture liée à l'échéance.

Ouverture de l'échéancier du tiers.

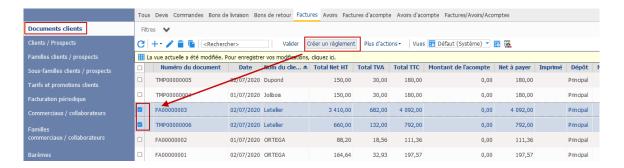
Validation du paiement, cette option est irréversible.





Les zones: référence, Banques, comptabilisation, date de remise en banque et les affectations d'échéances sont modifiables.

La création d'un règlement peut se faire également depuis la liste des factures.



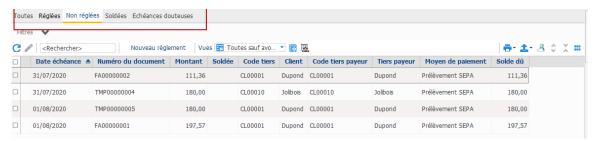
Mais aussi par l'échéancier client depuis l'univers Comptabilité/Règlements





4.3.1. Gestion de l'échéancier.

L'échéancier récapitule l'ensemble des échéances enregistrées, elles sont ventilées selon leur état sur des différents onglets.



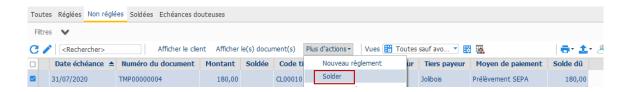
Toutes: échéances du dossier.

Réglées: échéances pointées en totalité avec un règlement ou une échéance d'avoir. Non réglées : échéances ayant un reste dû (non réglées ou partiellement réglées) Soldées : échéances qui ont fait l'objet d'une annulation de dû (gain ou perte selon la situation).

Echéances douteuses: échéances passées en douteuse ou irrécouvrable.

Actions sur les fiches.

Solder une échéance:



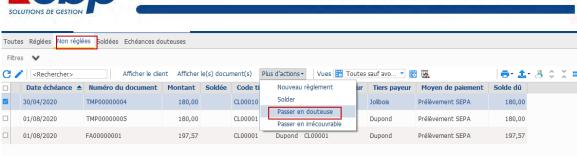
En soldant une échéance, l'utilisateur considère que cette échéance ne sera pas réglée et passera par perte et profit, cette option est intéressante pour solder des écarts de règlement non significatifs (Génération d'une écriture comptable de type charge). L'échéance soldée pourra être "dé-soldée" au besoin.



Ces actions (Solder / Dé-solder) sont gérées en tant que droit utilisateur (voir chapitre gestion des utilisateurs).

Passer en douteuse:



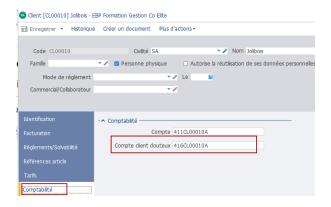


Une échéance passée en douteuse est justifiée, si le client malgré les relances, ne règle pas ses factures mais reste dans un contexte de recouvrement possible.

Comptablement cette action génère une écriture du compte 411 vers le 416.

Les échéances douteuses pourront être isolées dans le processus de relances, pour être traitées dans un cadre spécifique (procédure de recouvrement..).

Cette action suppose que la codification comptable du tiers concerné, sera bien renseignée.



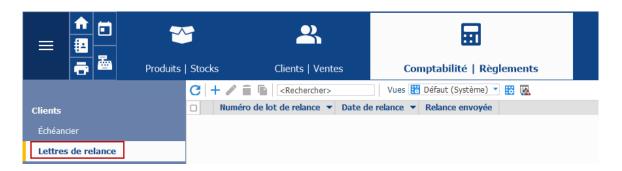
Passer en irrécouvrable:



La mise en irrécouvrabilité d'une échéance répond à des règles comptables et légales précises. Elle suppose que l'utilisateur est en possession d'un certificat d'irrécouvrabilité, lui permettant dans ce cas, de considérer que cette échéance non réglée constitue une charge déductible et que la TVA afférente à celle-ci (TVA sur les débit) puisse faire l'objet d'un remboursement.



4.3.2. Gestion des relances.



4.3.2.1. Paramétrages initiaux.

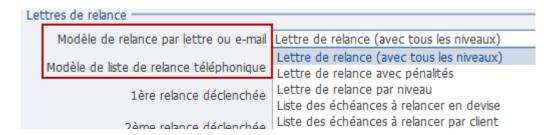
Les relances sont à paramétrer dans un premier dans les paramètres société.



Règlements\Relances.

Lettres de relances:

Modèle de lettre de relance par lettre ou e-mail et téléphonique vous avez la possibilité de définir le modèle "type" de lettre à utiliser par défaut, ce choix pourra être individualisé dans la fiche client.



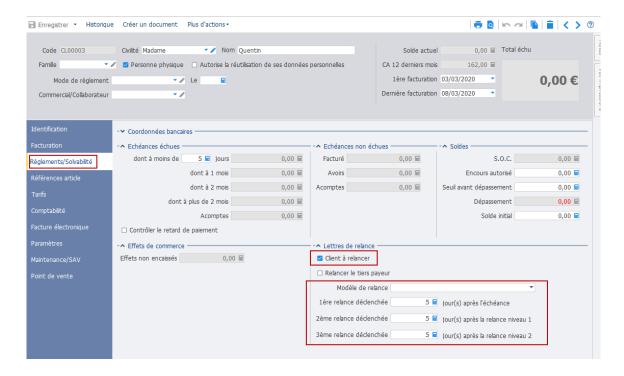
Gestion des intervalles de temps pour les relances:



Le premier intervalle correspond au dépassement de la date d'échéance. Les suivants sont liés à l'intervalle de temps entre les relances.







Dans les paramètres sociétés/règlements/Relances, vous pouvez également définir le mode d'envoi des relances, (E-mail) et le niveau associé à l'envoi par courrier. Il est possible de ne pas incrémenter le niveau de relance, dans ce cas l'utilisateur choisira lui-même le niveau à utiliser dans la campagne de relance ou par échéance.

Prise en compte des avoirs non pointés: cette option est utile pour des avoirs qui ne seraient pas affectés et donc pointés avec des échéances de factures, dans ce cas l'échéance de l'avoir sera affichée avec les échéances de facture.



Pénalités de retard:

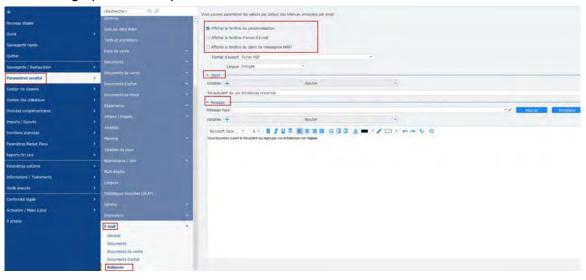
Vous pouvez définir le taux d'intérêt à appliquer pour le calcul des pénalités de retard. Ces pénalités seront seulement calculées sur la relance (selon le modèle choisi), mais ne généreront pas de facture associée, et encore moins d'échéance.

Indemnité forfaitaire de recouvrement: Forfait de 40 € TTC

Les calculs des intérêts de retard et de l'indemnité sont effectués uniquement pour les clients considérés comme professionnels. Les clients concernés sont ceux ayant un numéro SIREN sur leur fiche et/ou que l'échéance de la facture en retard de paiement possède un numéro de TVA intracommunautaire (onglet "Compléments" de la facture).

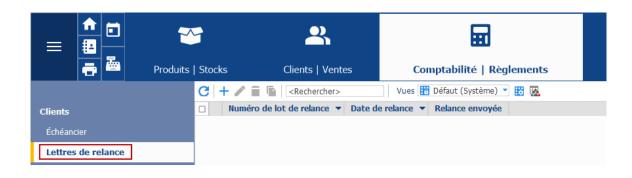


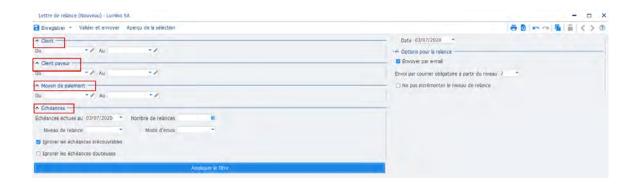
Paramétrage pour l'envoi par E-mail.



Vous pouvez configurer le message spécifique pour vos relances mais aussi les paramètres de votre compte de messagerie.

4.3.2.2. Création des relances.







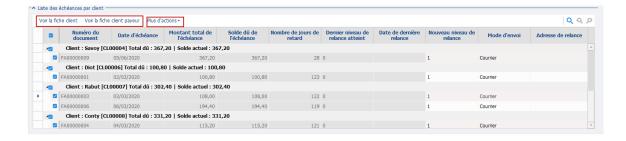
Entête de la lettre de relance: Filtrage des clients/clients payeurs ou par moyen de paiement.

Echéances: Possibilité de filtrer sur la période des échéances mais aussi sur le niveau ou le nombre et le mode d'envoi des échéances. Exclusion des créances douteuses et irrécouvrables possible.

Date: correspond à la date de création de la relance

Options pour la relance: reprise par défaut des paramètres société pour le type d'envoi et l'option d'incrémentation des relances.

Liste des échéances:



Il est possible de sélectionner tout ou partie des échéances.

Pour chaque échéance, sont indiqués:

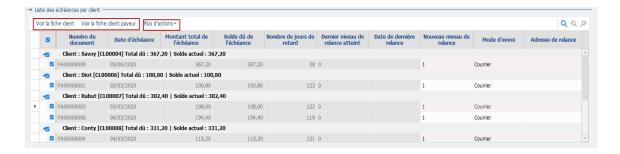
Information de la facture (Numéro, date, client, montant TTC et solde dû)

Nombre de jours de retard

Informations sur les relances précédentes

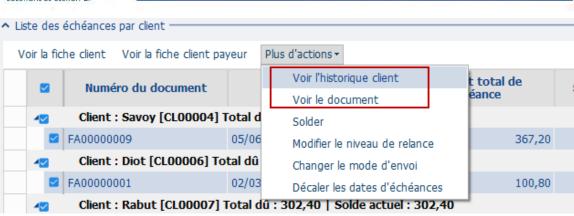
Mode d'envoi retenu pour cette nouvelle lettre.

Action sur les échéances:



Voir la fiche client/voir la fiche client payeur: permets de vérifier les paramètres de la fiche client concernée (adresses, Email, contacts.. mais aussi règles de relances).





Voir l'historique client/Voir le document: permets de contrôler les documents antérieurs (présence d'avoir, ...).



Solder: selon les droits de l'utilisateur, les échéances sélectionnées peuvent être soldées.



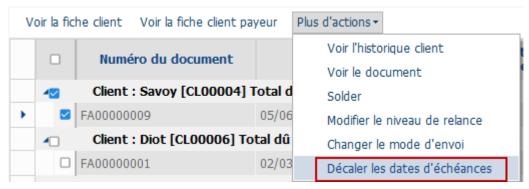
Modifier le niveau de relance: Vous pouvez forcer le niveau sur un ensemble d'échéances sélectionnées.



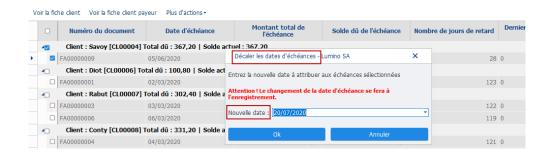


Vous pouvez forcer le mode d'envoi des échéances: le mode d'envoi est sous la contrainte des informations nécessaires à son envoi, aussi, si l'adresse mail est manquante, le mode d'envoi sera maintenu en courrier, le logiciel émettra un avertissement.

Décaler les dates d'échéances.



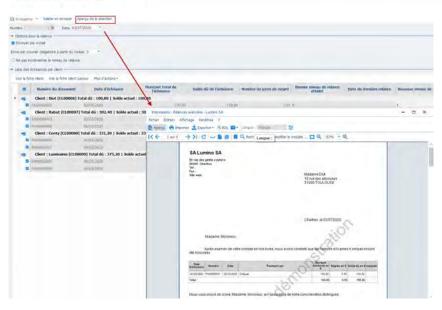
Les dates d'échéances seront décalées, cette fonction consiste à modifier directement la date de l'échéance.



Action sur la relance.

Aperçu de la sélection: permet de contrôler les documents avant envoi.



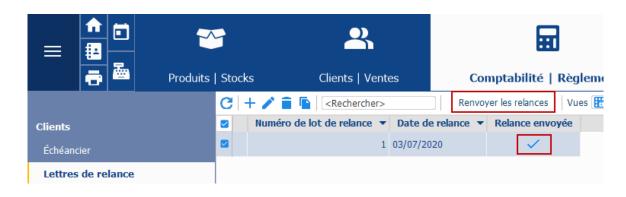


Action "Valider et envoyer":



Déclenche l'envoi par E-mail ou courrier.

Une fois envoyée, la colonne "envoyée par mail est cochée dans la liste des relances.





Toutefois, il possible de "renvoyer les relances" au besoin.

Impact au niveau des échéances.

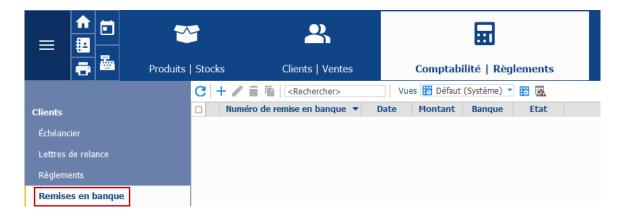


Au niveau de l'échéancier, une vue avec historique des relances permet de voir pour chaque échéance les dates et niveaux de relances.

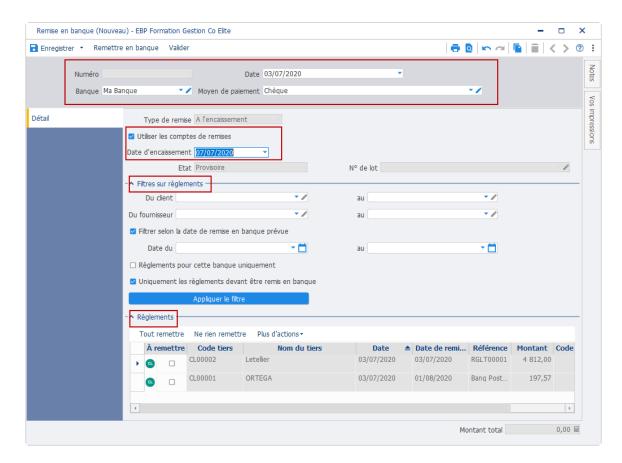


4.3.3. Gestion des remises en banque.

Les règlements par chèque nécessitent une remise en banque.



Création d'une remise en banque.



Bandeau supérieur:

Choisir la banque réceptrice, et la date de la remise.



Les remises en banque ne se feront que pour les moyens de paiement typés "A remettre en banque"

Utiliser les comptes de remises:

Vous pouvez passer par des comptes de valeur à l'encaissement (511XXX) ceci générera une écriture comptable spécifique.

Filtres sur les règlements:

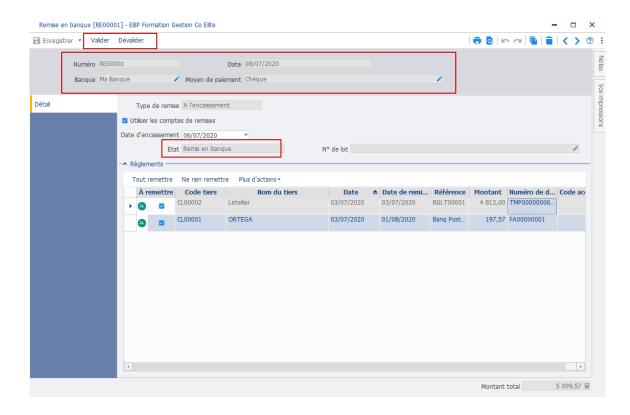
Vous pouvez sélectionner un ensemble de critères pour ne conserver que les règlements souhaités.

Règlements:

S'affichent les règlements issus du filtrage, vous pouvez à ce niveau cocher chaque ligne ou utiliser la barre d'action "Sélectionnez tout" puis tout remettre.

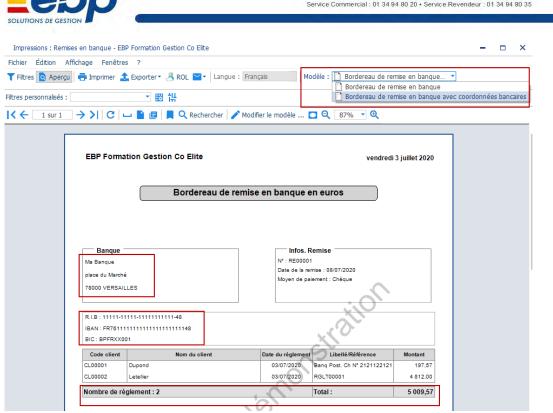
Action sur l'entête de la fiche:

Remettre en banque: permet de remettre en banque les chèques, le statut de la remise passe de provisoire à remis en banque. L'entête n'est plus modifiable, vous pouvez malgré tout dé valider la remise en banque si nécessaire.



Impression du bordereau de remise en banque:





Deux modèles de remise en banque-vous sont proposés pour cette impression. A l'issue du dépôt réel, vous pouvez valider la remise en banque.

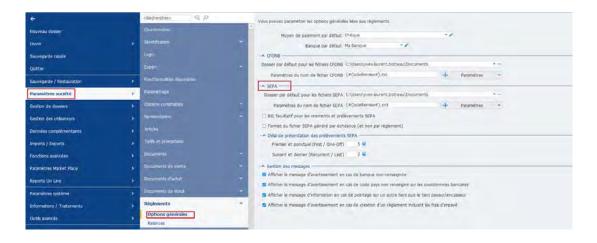
4.3.4 Gestion des fichiers SEPA.

Vous pouvez générer un fichier SEPA depuis vos règlements clients.

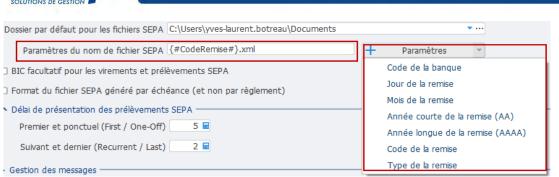
Ce fichier fera l'objet d'un dépôt en banque depuis l'interface de la banque, ou bien en intégrant ce fichier dans une application spécifique de télétransmission.

4.3.4.1 Paramétrages initiaux.

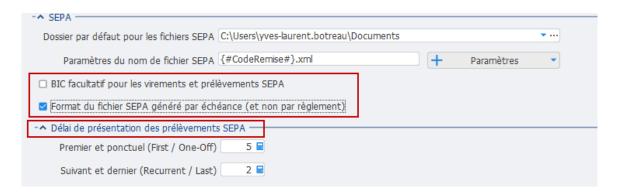
Pré requis: Paramètres Société/Règlements.







A ce niveau, vous pouvez définir le chemin par défaut pour la génération des fichiers mais aussi le paramétrage pour la création des noms de fichiers (utilisation de variables).



BIC facultatif..: il peut être coché, cependant la plupart des banques exige cette information.

Format du fichier SEPA généré par échéance: la date du prélèvement sera celle de l'échéance de facture et non celle du règlement.

Délai de présentation des prélèvements: La norme SEPA impose des délais en fonction des types de prélèvement transmis. Les options ci-dessous permettent la génération de fichiers de prélèvements SEPA à la bonne date :

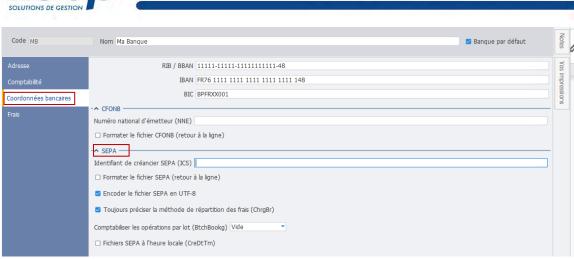
Premier et ponctuel (First/One-Off)

Suivant et dernier (Récurrent/Last)

Des délais par défaut sont proposés, ils correspondent à la norme SEPA. Vous pouvez les modifier à votre convenance.

Paramètres de la banque de la société:





Identifiant de créancier SEPA (ICS): Il est obligatoire pour pouvoir générer le fichier SEPA.

Formater le fichier SEPA (retour à la ligne): case à cocher permettant de définir le paramétrage du fichier SEPA avec des retours à la ligne.

Encoder le fichier SEPA en UTF-8: case à cocher permettant de définir l'encodage ou pas du fichier SEPA.

Si la case est cochée, le fichier SEPA est généré en UTF-8, sinon (décochée) le fichier SEPA généré sera sans le codage UTF-8).

Toujours préciser la méthode de répartition des frais (chrgBr): case à cocher permettant de définir la gestion des frais ou pas du fichier SEPA.

Si la case est cochée, le fichier SEPA est généré avec la valeur SLEV, ceci pour les prélèvements et les virements SEPA.

Comptabiliser les opérations par lot (BtchBookg): Liste déroulante permettant de renseigner une mention pour la banque lors de la génération du fichier SEPA :

- avec un regroupement des transactions de chaque lot sur une seule ligne de relevé de compte "Oui(True)"
- avec une ligne de relevé de compte par transaction "Non (False)"
- sans le champ/balise dans le fichier (vide)

Fichier SEPA à l'heure locale (CreDtTm): Case à cocher permettant de définir le format de date/heure utilisé dans le fichier.

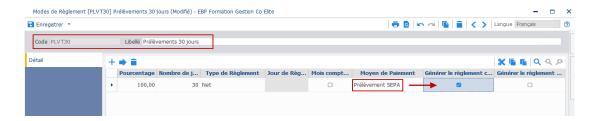
Paramètres des moyens de paiement:



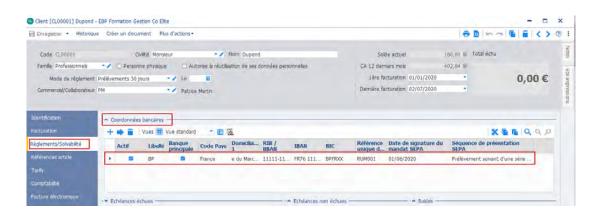
Moyen de palement [PSEPA] Pi	élèvement SEPA (Modifié) - EBP F	ormation Gestion Co Elite		-	· 🗆 ×
Bnregistrer ▼				\ \ \ Langue Français	?
Code PSEPA	Nature Prélèvement SEPA			•	
Libellé Prélèvement SEPA					
lanque par défaut Ma Banque		~/			
Remettre en banque					
↑ Générer le règlement —					
Générer le règlement client	☐ Générer le règlement	fournisseur			
↑ Impayés					
Inclure les frais dans le monta	nt d'impayé à représenter				
^ Comptabilité ─				_	
Code journal remise à l'encaissem	ent ENC	Compte remise à l'encaisseme	nt 5112		

Nature: Pour générer un fichier à la norme SEPA, il faut l'associer à Prélèvement SEPA Banque par défaut: permet d'attribuer la banque par défaut.

Générer le règlement client: Les échéances qui utilisent un mode de règlement associé à ce moyen de paiement pourront avoir une génération automatique du règlement.



Informations bancaires dans la fiche client.



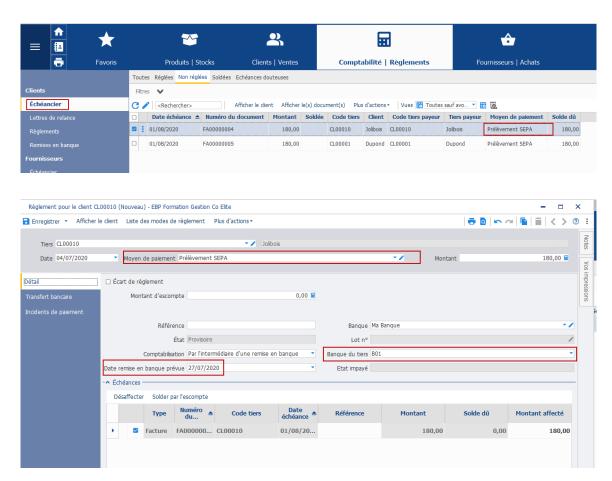
Règlements/Solvabilité: Ajouter la ou les banques pour lesquelles une autorisation de prélèvement a été signée (référence Unique de Mandat, date de signature, séquence de



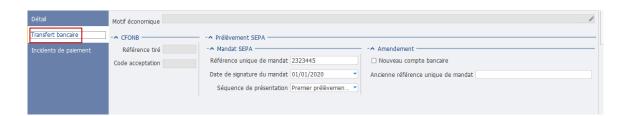
présentation). Ces informations seront reprises automatiquement dans le règlement généré.

4.3.4.2 Génération des fichiers SEPA.

Les règlements peuvent être générés depuis l'échéancier des ventes:



Détails: la saisie du règlement reprend les informations de banque du client et la date de l'échéance de facture.



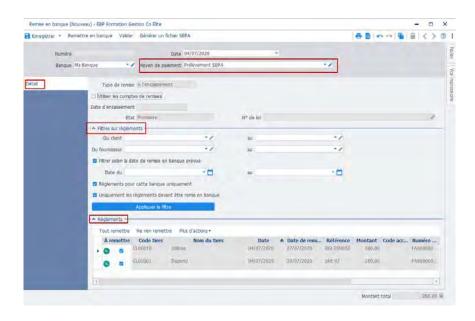


Onglet "Transfert bancaire".

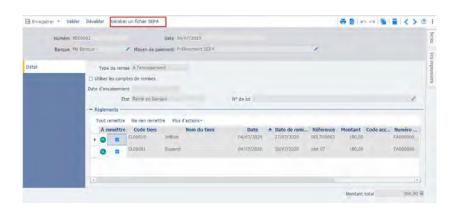
Les informations issues du mandat SEPA sont reprises, elles sont modifiables.

Remise en banque.

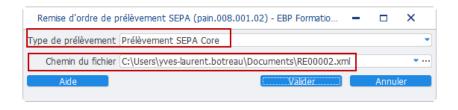
Le fichier des prélèvements s'apparente à une remise de chèques, sauf que les règlements sont dans un fichier.



Vous pouvez filtrer vos règlements et sélectionnez ensuite ceux cis pour les remettre en banque.

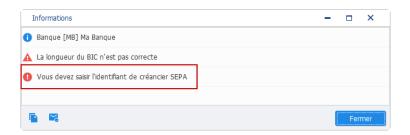


Générer un fichier SEPA: déclenche la création du fichier, qu'il conviendra de déposer sur sa banque ou dans un outil de télétransmission.



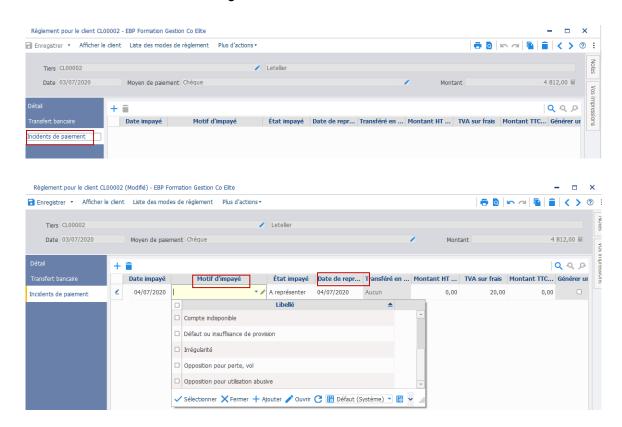


Un contrôle de structure du fichier généré sera fait systématiquement afin d'éviter une anomalie, si celle-ci n'est pas conforme, un message s'affiche.



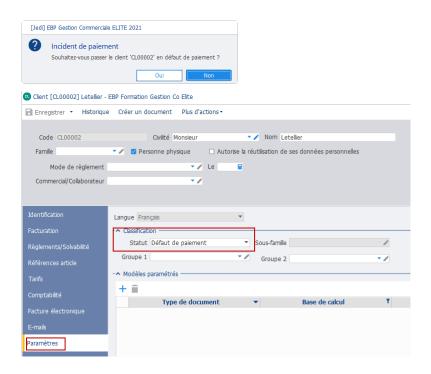
4.3.5. Gestion des impayés.

On utilise la gestion des impayés lorsqu'un règlement est refusé par la banque, il est possible d'enregistrer ce refus. Un onglet incident de paiement mémorise ces informations dans la fiche du règlement client.



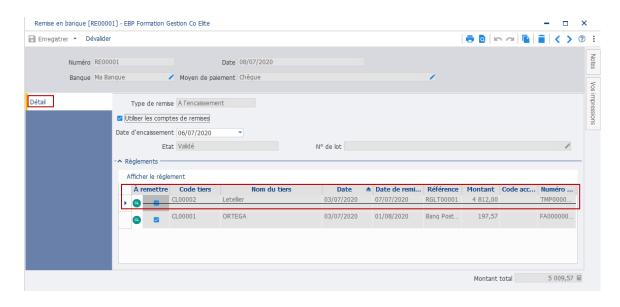
En ajoutant un incident, vous devez préciser le motif, s'il doit faire l'objet d'une nouvelle présentation et à quelle date.

Il est possible de générer une facture client pour le montant des frais d'impayé. Dans le cadre de prélèvements SEPA, ce montant pourrait être inclus dans le prélèvement à représenter.



L'enregistrement propose de changer le statut du client en "défaut de paiement", ce statut n'autorise plus la création de document de vente pour ce dernier.

Impact sur la remise en banque associée.

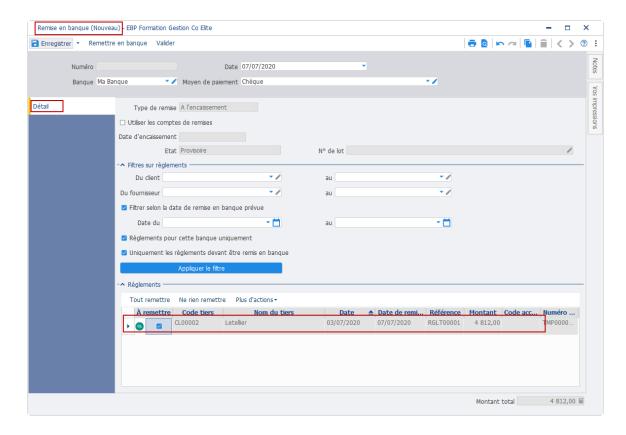




Le règlement pour lequel nous avons saisi un incident est barré sur la remise en banque.



Nouvelle remise en banque:



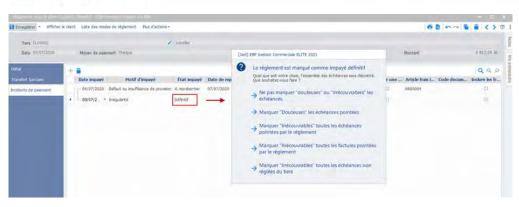
Le règlement peut être à nouveau représenté en banque.



Lors de la remise en banque, le logiciel vous propose d'annuler le statut "Défaut de paiement" du client concerné.

Si à la suite de la nouvelle présentation vous avez un nouveau rejet de paiement, vous pouvez créer un nouvel incident.





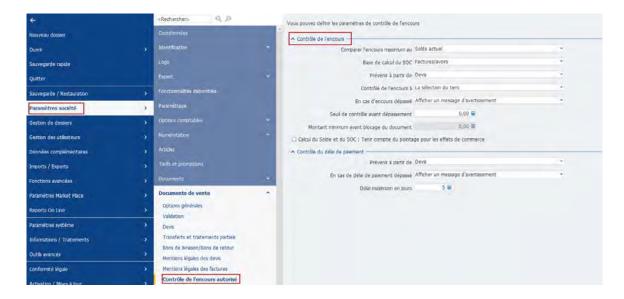
Si l'état de l'impayé est "Définitif", dans ce cas, il vous est possible de changer votre échéance ou l'ensemble des échéances concernées par ce règlement en douteuse voir en irrécouvrable.

4.3.6. Gestion de l'encours client.

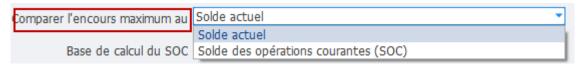
Vous pouvez définir un niveau d'encours pour vos clients afin de créer des alertes pour les utilisateurs, voire bloquer la création de documents de ventes.

4.3.6.1 Paramétrages initiaux.

Paramètres société:



Comparer l'encours maximum au:



Le solde actuel correspond aux échéances moins les règlements.

Le solde des opérations courantes est par défaut identique au solde actuel, mais sa base de calcul peut être modifiée:



Factures/Avoirs (par défaut)

Factures/Avoirs + Réception/retour

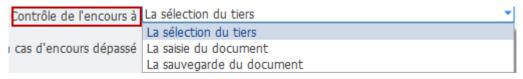
Factures/Avoirs + Réception/retour + Commandes.

Prévenir:



Définissez à partir de quel type de document vous effectuer le contrôle.

Contrôle de l'encours à:



Liste permettant de choisir à quel moment effectuer le contrôle de l'encours. Les valeurs sont :

La sélection du tiers* (par défaut) : vérifie à la sélection du tiers si l'encours autorisé est dépassé.

La saisie du document : vérifie à chaque insertion d'article et en modification des valeurs du pied, si l'encours est dépassé (ce contrôle se réalise uniquement en saisie manuelle).

La sauvegarde du document : vérifie à l'enregistrement du document si l'encours du tiers est dépassé.

En cas d'encours dépassé:



Ne rien faire : pas de message, ni blocage de création de document Afficher un message d'avertissement (Choix par défaut) : un message d'avertissement s'affiche. La création peut continuer ou être annulée Bloquer la création du document : Si le champ "Contrôle de l'encours à" a la valeur "la sauvegarde du document" et si l'encours est dépassé, un message bloquant s'affiche. Le document ne peut pas être créé

Seuil de contrôle avant dépassement:



En création de document (manuelle, par transfert ou par regroupement), lorsque le SOC (ou le solde actuel) du client atteint ce seuil, un message d'avertissement est affiché pour vous avertir qu'il reste X € avant que le client dépasse son encours.

Montant minimum avant blocage du document:



Champ saisissable uniquement lorsque l'option "En cas d'encours dépassé" a pour valeur "Bloquer la création du document" et que l'option "Contrôle de l'encours à" a pour valeur "La sauvegarde du document".

Lorsque l'encours autorisé du tiers est dépassé, cette option permet d'enregistrer le document si le montant total du document est strictement inférieur au montant défini ici.

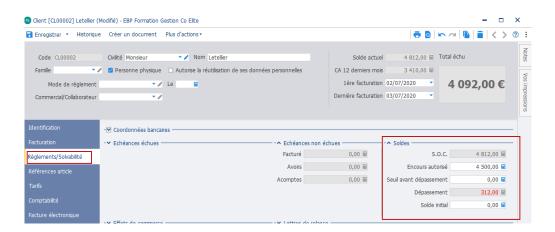
Calcul du Solde et du SOC: tenir compte du pointage pour les effets de commerce.

☑ Calcul du Solde et du SOC : Tenir compte du pointage pour les effets de commerce

Lorsque cette option est sélectionnée, vous avez la possibilité lors d'un règlement d'un effet de commerce de tenir compte de ce règlement dans le calcul du solde dû de votre client. Pour cela sur la ligne de règlement de l'échéance, vous devez sélectionner la case "Inclure dans le solde/soc"

4.3.6.2 Fonctionnement du contrôle de l'encours.

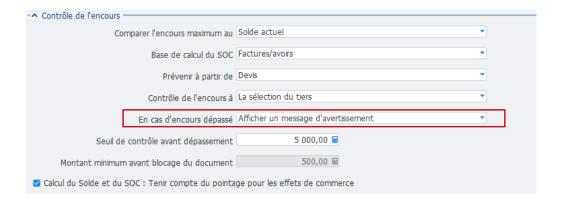
Exemple Situation du client CL00002:





Création du document de vente:

Si en cas d'encours dépassé, le contrôle est un message d'avertissement (Paramètres\Société\Documents de vente\Contrôle de l'encours..":



A la création du document: Le message suivant est généré

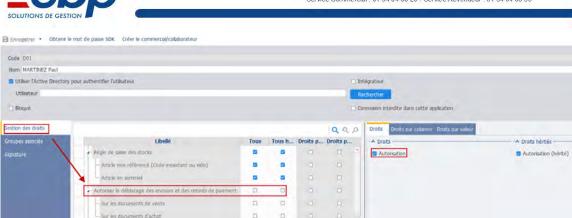


Si le contrôle bloque la création du document:

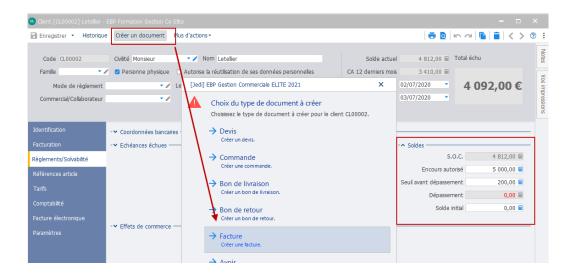


L'utilisateur sera averti et/ou ne pourra pas générer le document. Dans le second cas, cette création sera possible via un code utilisateur ayant le droit de "déblocage des encours et retards de paiements " (Paramètres\Gestion des utilisateurs)





Seuil avant dépassement:



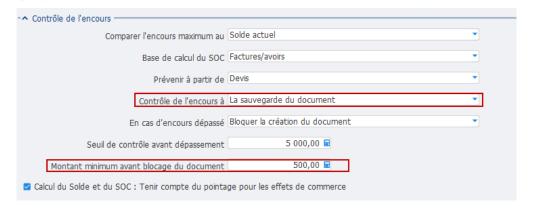
Si un seuil de dépassement est défini, un contrôle est fait lors de la création d'une facture :



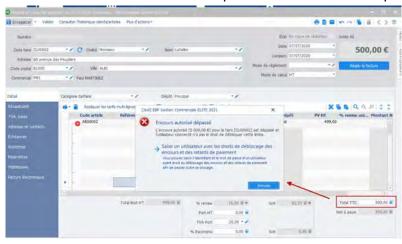
Ici le contrôle s fait à partir de 4800 € (5000- 200 €), et l'on affiche le montant restant entre l'encours et la situation actuelle.

Dans le contexte de blocage d'un document avec un montant minimum avant blocage:

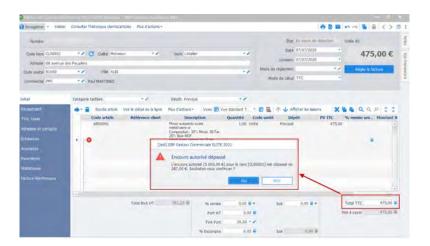




Le montant de la facture sera bloqué à 500 € en cas de dépassement d'encours:



Dans le cas où la facture est inférieure à ce seuil, l'application indique le montant du dépassement.



Ici, la situation du client est un solde de 4812€, un encours de 5000€. Soit un dépassement (4812+475)-5000= 287€.

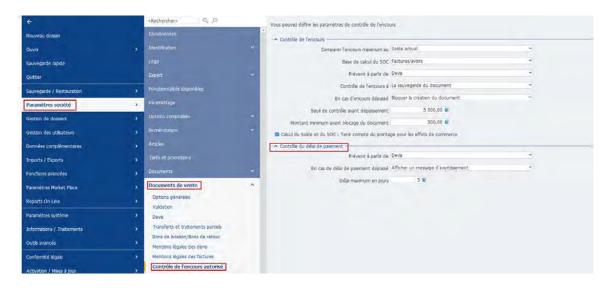


4.3.7. Gestion des retards de paiements.

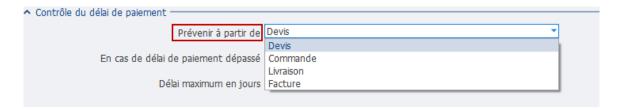
La gestion des retards de paiement est une fonctionnalité permettant d'alerter l'utilisateur des retards de paiement d'échéances et de bloquer si nécessaire la création d'un document de vente. Cet outil, peut être complémentaire de la gestion de l'encours.

4.3.7.1. Paramétrages initiaux.

Dans les paramètres société/Documents de vente/Contrôle de l'encours autorisé

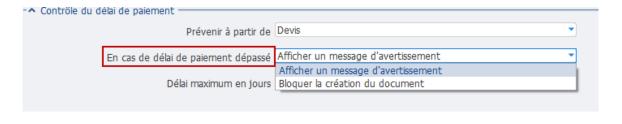


Prévenir à partir de:



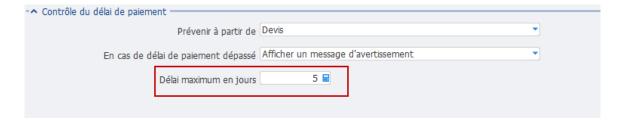
Définir à partir de quel document sur lequel le contrôle sera effectué, cette option s'applique à l'ensemble des fiches clients. Ce contrôle est aussi effectif en création de document mais aussi dans le cadre des duplications, transfert, et regroupement des documents de vente.

En cas de délai de paiement dépassé:

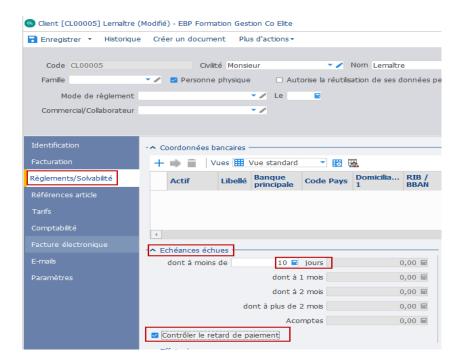




L'utilisateur sera averti et/ou ne pourra pas générer le document. Dans le second cas, cette création sera possible via un code utilisateur ayant le droit de "déblocage des encours et retards de paiements"



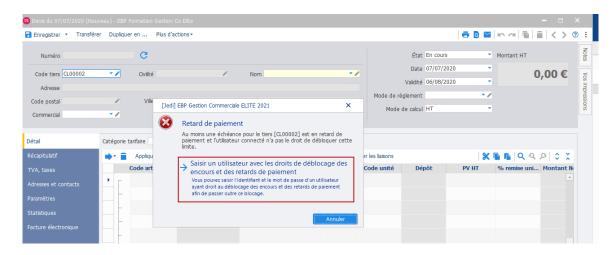
Délai maximum en jours: Ce délai correspond au nombre de jours de dépassement par rapport à la date de l'échéance, ce dernier est par défaut à 5, il est repris ensuite dans la fiche client sur cette valeur, mais peut être individualisé.



4.3.7.2 Fonctionnement du retard de paiement.

Depuis un document de vente.

lci c'est un message d'avertissement, l'utilisateur peut créer son document.



Si l'option "bloquer la création du document de vente" est activée l'utilisateur devra saisir un code utilisateur "autorisé" pour créer son document, ce code ne sera utilisé que pour ce document, l'utilisateur de la session reste toujours le même.

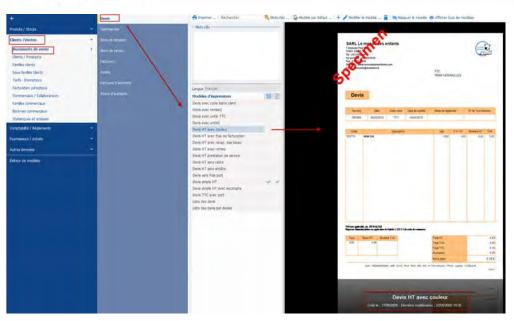
5. Gestion des impressions.

Le menu des impressions vous permet de définir les modèles à utiliser par défaut, mais également d'en modifier la présentation via l'assistant de paramétrage, ou bien l'utilisation de l'éditeur avancé (Report Designer).

5.1 Utilisation du recueil des modèles d'impression.







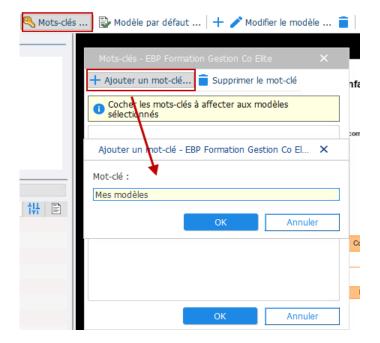
Le menu du volet vous permet de choisir l'univers, puis sélectionnez la catégorie de modèle. Pour le modèle sélectionné, un spécimen et les informations sur sa date de création et de modification.

Actions sur les modèles.



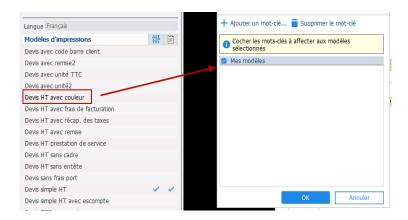
Imprimer: l'assistant d'impression s'affiche avec le filtrage des fiches à imprimer. Mots clés

Vous pouvez associer un mot clé à vos modèles afin de les filtrer plus facilement.

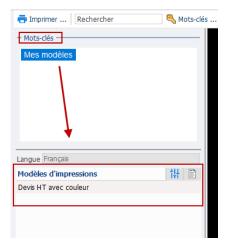




Cochez ensuite le ou les mot(s) clés au modèle sélectionné.



En sélectionnant le mot clé, seuls les modèles associés avec ce mot clés s'afficheront.



Afin de faciliter la personnalisation des documents de vente, un assistant de paramétrage des modèles est disponible.

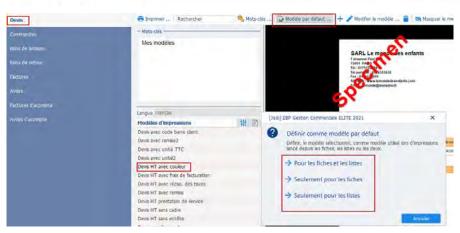
Vous avez accès à cet outil via le volet de navigation.

Action "Modèles par défaut":

Définissez le modèle d'impression affiché par défaut lors d'une impression en mode fiche ou en mode liste.

Remarques: les modèles pour les documents de vente et d'achat, peuvent être associés aux familles, puis au tiers (Client/fournisseurs) et enfin aux documents.





Action "Supprimer le modèle" : suppression directe d'un modèle d'impression, si vous supprimez un modèle système, il sera possible de réinitialiser ce dernier par les outils de maintenance de données.

Action "Masquer le modèle" :

En sélectionnant le ou les modèles, vous pouvez les masquer, ils ne seront plus visibles dans les assistants d'impression.

Action "Afficher le modèle" : Opération inverse du masquage.

Action "Modifier le modèle" :

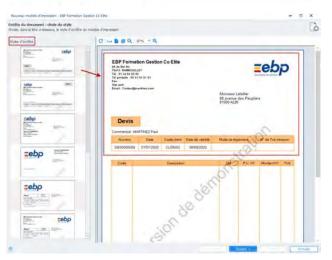
La modification d'un modèle d'impression est possible via un assistant de paramétrage (uniquement pour les documents de vente) et un générateur d'état (plus complexe), l'éditeur avancé (Report Designer). Nous abordons, ici, uniquement l'assistant de paramétrage, l'usage de l'éditeur avancé passe par une formation spécifique sur cet outil.

5.2. Assistant de paramétrage simplifié des modèles.

Le paramétrage s'effectue par étape:

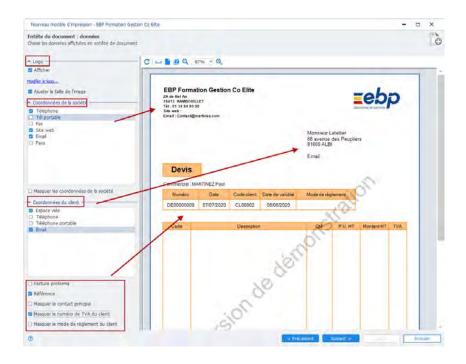
Choix de l'entête du document:





Différents modèles sont disponibles.

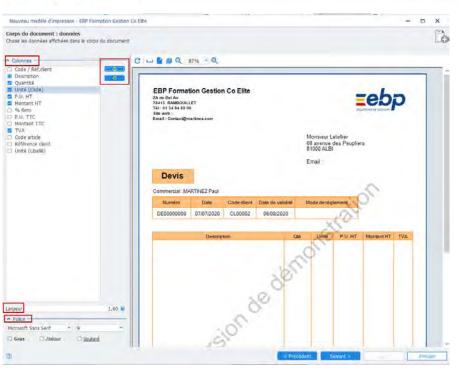
Intégrations/suppression de champs complémentaires dans l'entête.



Sélectionnez les informations souhaitées dans votre entête.

Corps du document.

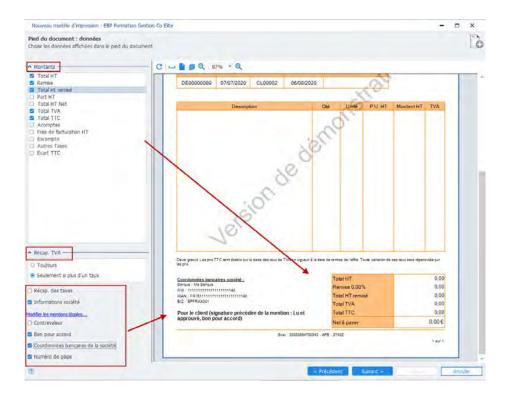




Cochez les colonnes attendues, vous pouvez les déplacer via les flèches monter/descendre. Les colonnes sont modifiables en largeur, il également possible de modifier la police de ces colonnes, excepté pour la description si celle-ci utilise une description commerciale et non le libellé.



Pieds du document.

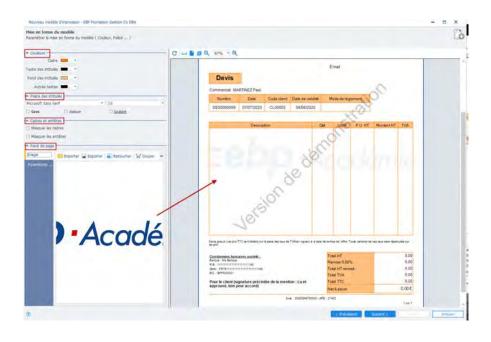


Les montants du pied sont modifiables.

Le récap de TVA peut être affiché si plus d'un taux, le cas contraire il est masqué et permet ainsi l'ajout de zone complémentaire comme le "Bon pour accord", ou les coordonnées bancaires.

Mise en forme du modèle.

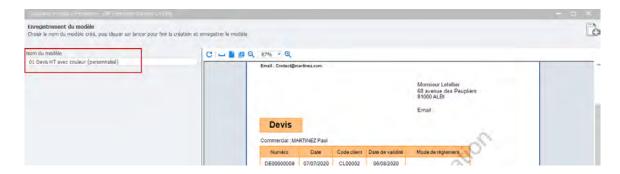
Cette ultime étape, permet de modifier la typographie du document (Couleurs, police, utilisation de cadres,..) et aussi l'intégration d'une image en filigrane.





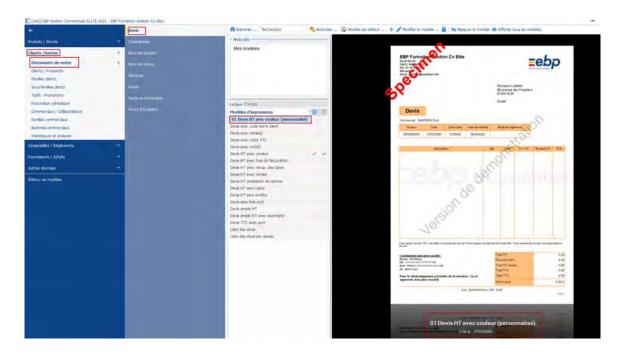
Enregistrement du modèle.

Le modèle va être généré, il convient de le renommer au besoin, ce modèle sera intégré dans votre dossier automatiquement et sera toujours modifiable.



Astuce: en ajoutant un code numérique, le modèle sera classé en tête des autres modèles.

Le modèle s'affiche parmi les modèles existant, il est en caractère gras, vous pouvez le renommer au besoin. Le spécimen affiche un document de votre dossier avec vos paramètres (Logo, coordonnées) en partie basse vous avez la date de création de celui-ci.



Il convient ensuite de mettre ce modèle par défaut dans votre dossier.

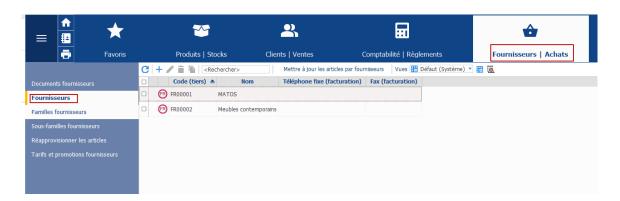


6. Cycles des achats.

6.1. Traitements des achats.

Le cycle des achats reprend la philosophie fonctionnelle des ventes, avec bien sûr des spécificités.

Univers Fournisseurs/Achats



Les documents fournisseurs:



Les documents d'achats sont listés via des onglets, sur l'onglet "Tous" des pastilles matérialisent la nature du document.

Le cycle des achats n'impose pas de passer par la case "Demande de prix/ Commande/ Bon de réception puis Facture". Il est possible d'émettre des commandes qui seront transférées directement en facture, de créer une facture directe ... Le transfert d'un type de document a pour intérêt de gérer la traçabilité des documents et la gestion des mouvements de stocks des articles associés. Les documents transférés ne seront ni



supprimables ni modifiables (exceptés pour les transferts partiels), ce qui permet de conserver l'intégrité du document d'origine.

6.1.1 Paramétrages des fiches articles.



Les fournisseurs peuvent être référencés dans la fiche article, pour chacun d'entre eux, il sera possible de déterminer les prix d'achat ou les remises appliquées depuis un prix de vente "public conseillé" (qui peut être repris dans le prix de vente de l'article).

Enfin les unités d'achat peuvent être différentes de l'unité de vente, d'où l'utilisation du coefficient achat/vente pour gérer la quantité achetée et l'entrée en stock des articles, mais aussi la conversion des prix d'achat.

On distingue:

d'achats.

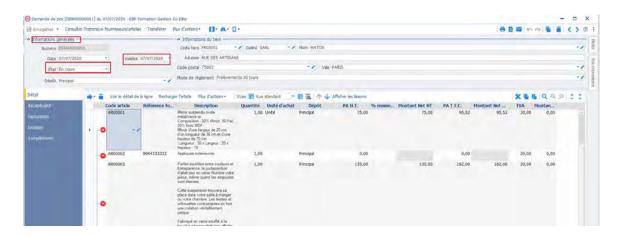
Le multiple de commande: nombre d'articles présents pour une quantité commandée. Minimum de commande: quantité minimale commandée chez le fournisseur. Délai de livraison: délai de la réception des articles qui sera repris dans les documents

Date de mise à jour du prix: ce champ est actualisé lors d'un changement tarifaire. Eco contribution: voir chapitre Gestion de l'éco-contribution.

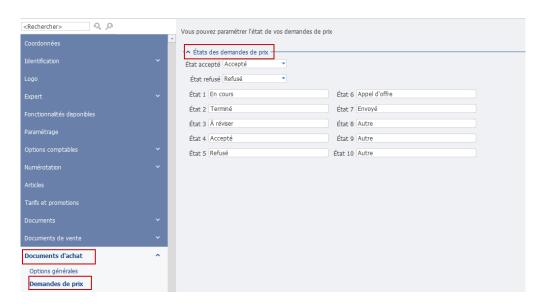


6.1.2 Gestion des documents d'achats.

6.1.2.1 Demande de prix.



La demande de prix correspond au devis sur le cycle des ventes, nous pouvons en amont, définir la numérotation des documents(Paramètres\société\numérotation), mais aussi les étapes du document, via les paramètres sociétés\documents d'achats.



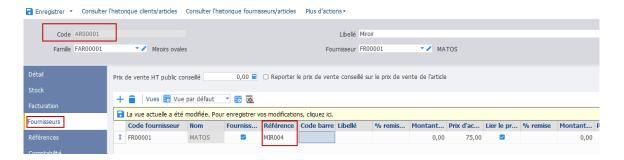
Onglet "Détails".



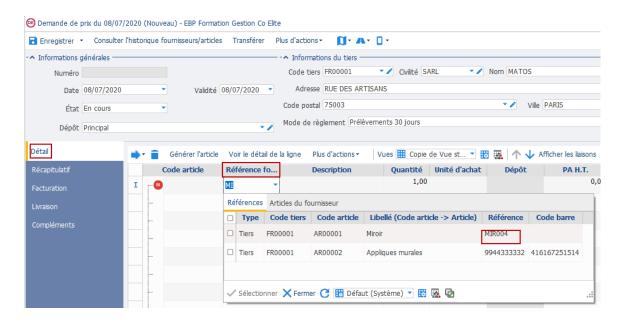


Le champ fonctionnel sur les lignes du document est identique à celui des devis.

Pour faciliter la saisie, vous pouvez appeler l'article, non seulement par sa codification mais également grâce à la référence fournisseur qui aura pu être saisie dans la fiche de l'article dans l'onglet fournisseur.

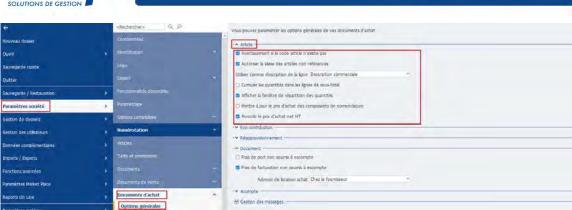


Dans la demande de prix l'information est reprise.



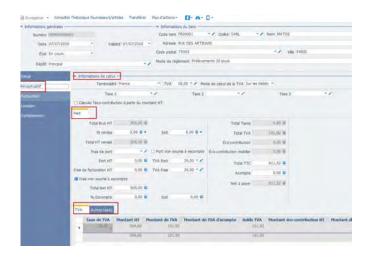
On pourra également définir des paramètres spécifiques aux documents d'achat (Paramètres\société\document d'achat\Options générales).





Ainsi, il est possible de saisir un article non référencé, d'utiliser le libellé ou la référence commerciale. De gérer des sous totaux cumulés pour les quantités, et de gérer les arrondis de prix d'achat.

Onglet "Récapitulatif".



La gestion de la territorialité est reprise depuis la fiche fournisseur, la modification à ce niveau proposera de mettre à jour toutes les lignes du document d'achat.

Possibilité de gérer les taxes au document et non à la ligne.

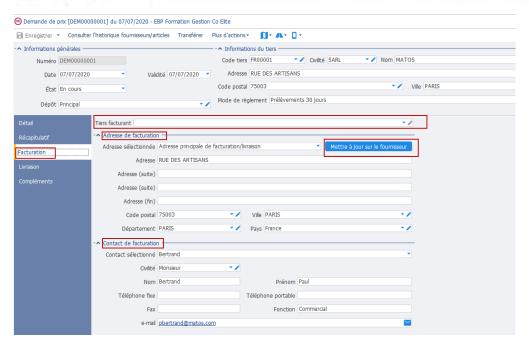
Pied : Synthèse des éléments du pied avec possibilité d'intégrer une remise, ou des remises cumulées, gestion des frais de port en mode saisie ou par l'utilisation des fiches frais de port. Gestion de l'escompte, des frais de facturation. Possibilité de saisir le montant de l'acompte.

TVA/autres taxes:

Décompte de la TVA et des taxes selon les lignes du document.

Onglet "Facturation".





Adresse de facturation :

Par défaut c'est l'adresse de facturation principale qui est reprise, excepté si on passe par un tiers facturant. Celle-ci est modifiable et peut être ajoutée ou mise à jour sur la fiche fournisseur.

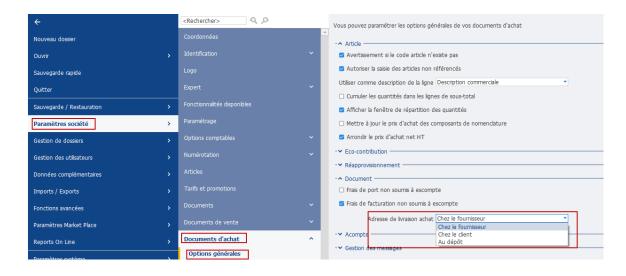
Contact facturation:

Par défaut c'est le contact de facturation principal, il est possible de le modifier, mais ceci ne mettra pas à jour la fiche contact.

Onglet "Livraison".

Adresse de livraison:

Par défaut c'est l'adresse de livraison du fournisseur, mais il est possible de faire livrer la marchandise chez le client ou au dépôt. Il convient de définir en amont cette règle dans les paramètres société\Documents d'achat\Options générales.





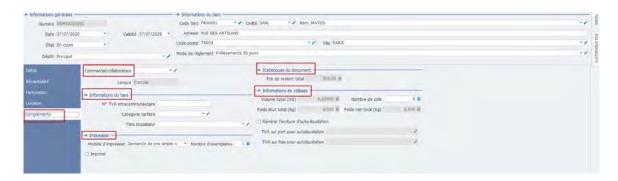
Cette information est ensuite reprise au niveau de la fiche article en création.



L'adresse de livraison comme l'adresse de facturation peut être modifiée et actualisée dans la fiche fournisseur.

Le contact de livraison est repris en fonction du contact principal de livraison, il est aussi modifiable mais n'actualise pas la fiche contact à ce niveau.

Onglet "Complément".



Commercial/collaborateur: gestion de l'acheteur de l'entreprise.

Informations du tiers: Reprise du Numéro de TVA Intracommunautaire du fournisseur.

Gestion des catégories tarifaires: voir chapitre gestion des tarifs.

Tiers encaisseur: voir chapitre gestion des tiers Payeurs.

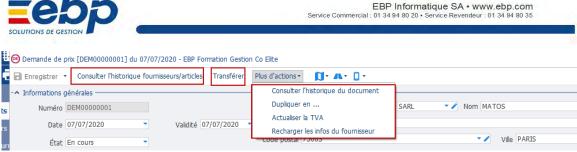
Impression: reprise du modèle d'impression par défaut ou celui de la fiche client.

Statistiques du document: montant global du prix de revient : somme des prix de revient des lignes du document.

Informations de colisage: sommes des poids/volumes/nombre de colis des lignes du document.

Actions sur le document demande de prix.





Depuis la barre d'actions du document.

Action "Consulter l'historique fournisseurs/articles" : Visualisation des mouvements, prix des articles achetés chez ce fournisseur.

Action "Transférer" : permet de transférer la demande de prix en Commande/Bon de réception ou Facture fournisseur.

Action "Plus d'actions" : Consulter l'historique (voir les documents suivants si déjà transféré), Dupliquer en. (Création d'un document autre que devis), Actualiser la TVA (si le taux de TVA est modifié, remet à jour toutes les lignes) Recharger les informations du fournisseur (si modification de la fiche fournisseur, les données sont actualisées dans le document.)

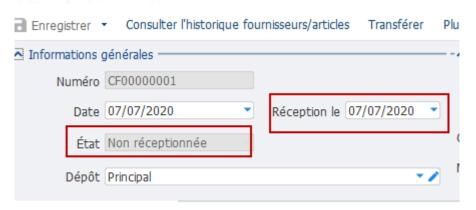
6.1.2.2 Commande fournisseur.



La commande peut faire suite à un transfert de la demande de prix ou d'une création initiale. Les principales fonctionnalités sont communes à l'ensemble des documents d'achat (excepté la facture d'acompte), ici nous détaillerons les spécificités de chaque type de document.

Entête du document:

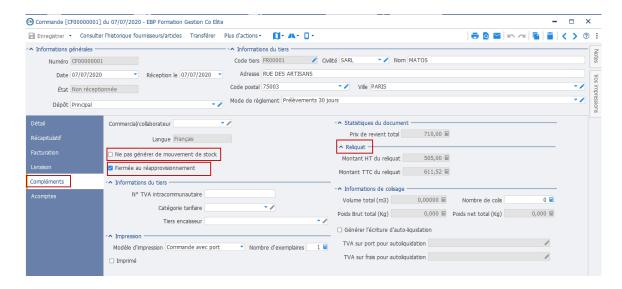




Gestion de l'état de la commande (Non réceptionnée, Réceptionnée partiellement, Réceptionnée totalement, Soldée).

Date de réception: permet d'avoir au document la date prévue de réception, elle peut être gérée à la ligne et ce, en fonction des paramètres des fournisseurs.

Onglet "Compléments".



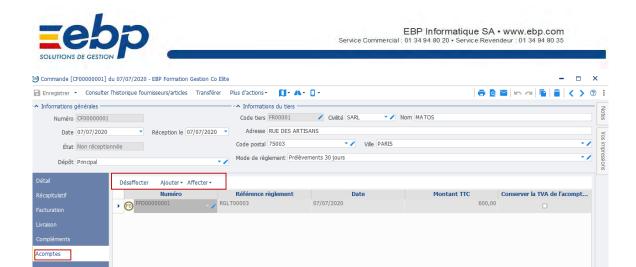
Ne pas générer de mouvements de stock: comme tous les documents (vente/achat) qui sont associés à des lignes d'articles gérés en stock, il est possible de "neutraliser" les mouvements de stock des lignes d'articles et ce, globalement.

Fermée au réapprovisionnement: la commande ne pourra pas être complétée dans le cadre d'un réapprovisionnement automatique.

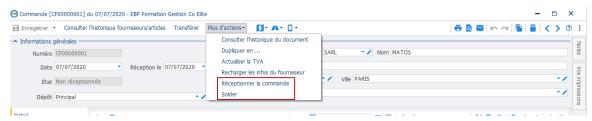
Reliquat: permet de connaître la valeur de la marchandise non réceptionnée.

Onglet "Acomptes".

Permet d'affecter un règlement ou une facture d'acompte à la commande fournisseur.



Actions spécifiques sur la commande fournisseur.

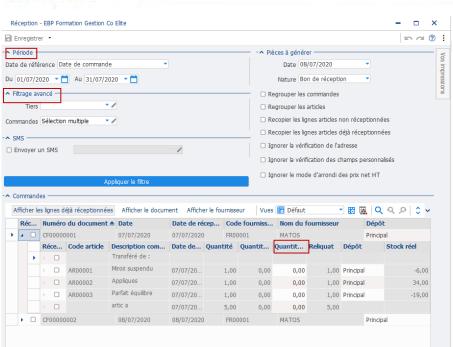


Depuis la commande, il est possible de réceptionner celle-ci, ou bien de la solder, cette dernière opération peut être effectuée à la ligne du document.

6.1.2.3 Le Bon de Réception.

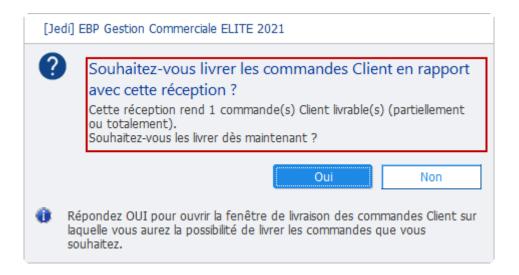
Les bons de réception sont en général issus d'un "Transfert" (demande de prix ou commande fournisseur), d'un regroupement des commandes, ou d'une réception de commande(s), dans ce second cas il sera possible de répartir les marchandises reçues à la ligne, ou au document.





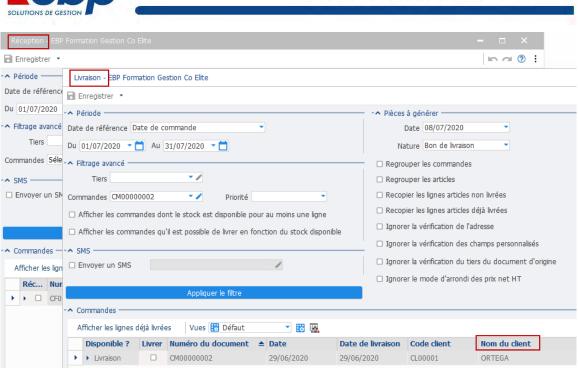
Le document généré, peut faire l'objet d'un regroupement des lignes d'articles, ou d'un regroupement par commande.

A la génération du Bon de réception, le logiciel contrôle des articles en attente de livraison client et informe le nombre de commande(s) client pouvant être livrée(s).



Ce message peut donner accès à l'assistant de livraison client.



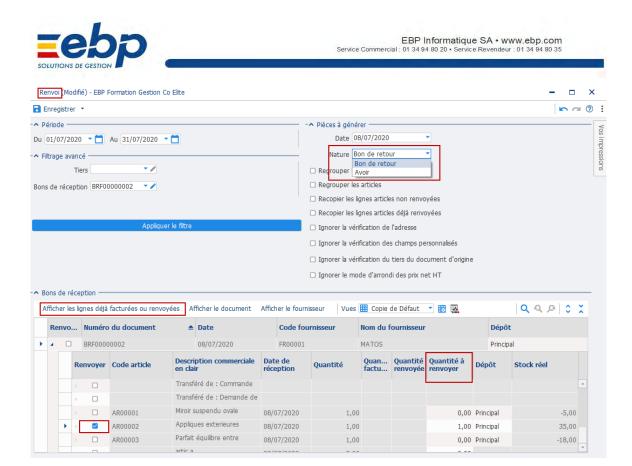


6.1.2.4 Le Bon de Retour.

Les Bons de retour seront générés depuis les Bon de réception, via l'action sur le document "Renvoyer les articles réceptionnés"



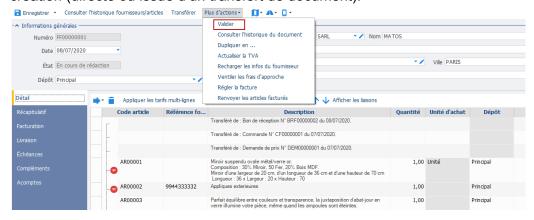
Un assistant de "Renvoi" des articles permet de sélectionner le ou les articles concernés.



Via cet assistant, il sera donc possible de générer un Bon de retour ou un Avoir.

6.1.2.5 La Facture fournisseur.

La facture fournisseur est un document qui s'apparente à la facture client dans sa création (directe ou issue d'un transfert de document).



Elle fera l'objet d'une validation,



Mais elle pourra être dé validée (selon les droits de l'utilisateur).



6.1.3. Réapprovisionnement depuis les ventes/stocks.

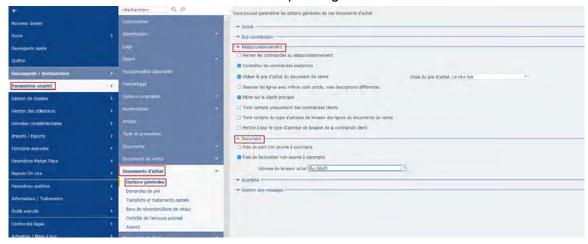
Le processus de réapprovisionnement peut se faire selon différents canaux, comme vu précédemment par la création des documents d'achat, mais aussi depuis les documents de vente, ou en fonction de l'état des stocks des articles.

6.1.3.1 Processus depuis les documents de ventes.

Le réapprovisionnement depuis des documents de ventes est possible depuis Un devis non transféré ou une commande non livrée totalement ou non soldée.

6.1.3.1.1 Paramétrages initiaux pour le réapprovisionnement.

Paramètres\Société\Documents d'achats\Options générales.



Fermer les commandes au réapprovisionnement: si cochée, la commande ne pourra pas être complétée par la suite dans le cadre d'un réapprovisionnement.

Compléter une commande existante: permet d'autoriser de compléter une commande fournisseur (non fermer au réappro bien sûr).

Utiliser le prix d'achat du document de vente: le prix d'achat retenu sera celui-de la ligne du document de vente et non celui de la fiche fournisseur.

Dissocier les lignes avec le même code article, mais descriptions différentes: permet d'utiliser un code unique pour des articles dont le seul élément de différenciation serait la description (exemple la couleur de l'article), dans ce cas sur la commande nous aurons autant de ligne que de descriptions différentes.

Filtrer sur le dépôt principal: donne une priorité sur le dépôt principal.

Tenir compte uniquement des commandes clients: les quantités qui seront proposées en commandes fournisseur ne tiendrons pas compte du stock mais uniquement des quantités des lignes du document de vente.

Tenir compte du type d'adresse de livraison des lignes de documents de ventes:



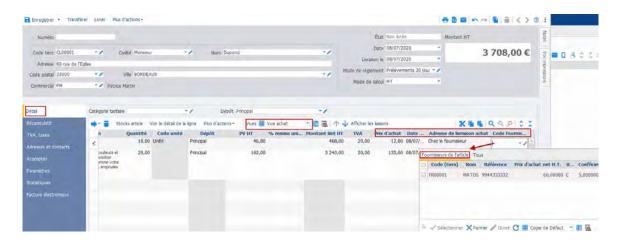
Si toutes les lignes des documents ont le même type d'adresse de livraison achat (Chez le fournisseur ou Chez le client ou Au dépôt), vous aurez dans le réapprovisionnement ces mêmes types d'adresse.

Si sur les lignes des documents, plusieurs types d'adresse de livraison achat sont sélectionnés, vous aurez dans le réapprovisionnement les types d'adresse de livraison en fonction de ceux définis sur la fiche de chaque article - onglet Stock.

Mettre à jour le type d'adresse de livraison de la commande client: Si cochée, lors du réapprovisionnement fournisseur, le choix de l'adresse de livraison achat sélectionnée, sera aussi reporté dans la commande client.

6.1.3.1.2. Processus de réapprovisionnement depuis une commande client.

Dans l'onglet Détails de la commande, sélectionnez la vue "Vue Achat".



Les colonnes Prix d'achat (unitaire), adresse de livraison, code fournisseur sont disponibles et modifiables (sauf si déjà livrés partiellement).

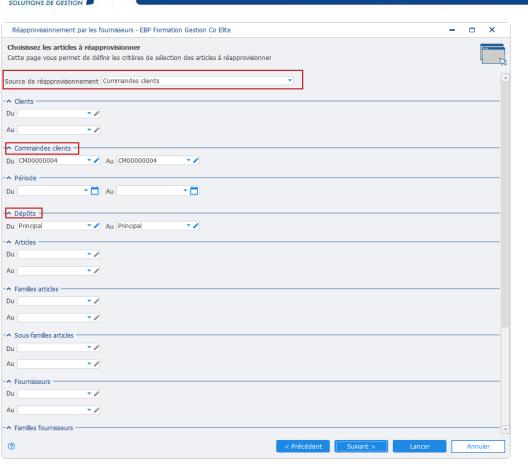
A défaut de modification, les valeurs de la fiche articles sont reprises selon le fournisseur principal.

Action sur la commande.



Action "Réapprovisionner les articles" : ouvre l'assistant.





La source de réapprovisionnement est "Commandes clients" par défaut, et reprends la commande client à l'origine de l'action. Il serait possible de changer la source ou les documents de référence.

Vous avez la possibilité de faire des filtres sur les articles selon différents critères.





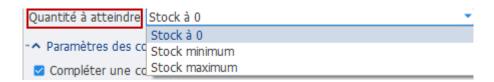
Document à créer: vous avez le choix entre une demande de prix ou une commande.

Commandes clients:

Tenir compte uniquement des commandes clients: la quantité proposée en commande fournisseur ne tient pas compte du besoin de stock de la fiche article.

Récupérer les lignes de texte: (sous réserve d'avoir coché l'option précédente), si une ligne de texte est associée à un code fournisseur, elle sera intégrée à la commande du fournisseur (pratique pour informer le fournisseur de spécificités client).

Quantité à atteindre: ce champ est disponible si on ne tient pas compte des quantités de la commande client. Dans ce cas, on peut définir



Stock à 0: on commande selon le stock virtuel.

Stock minimum: stock virtuel+stock minimum du dépôt. Stock maximum: stock virtuel+stock maximum du dépôt.

Paramètres des commandes fournisseurs.

La commande fournisseur peut ne pas être fermée et dans ce cas faire l'objet d'un complément ultérieur de commande.

Tenir compte des minimums de commande et des multiples de commandes: si cochée, les quantités seront liées aux informations des conditions d'approvisionnement du fournisseur pour les articles (Onglet Fournisseur de la fiche article).

Prix d'achat.

Utiliser le prix d'achat du document de vente: si cochée, le PA de la ligne est repris et non celui de la fiche article, et dans ce contexte si il existe plusieurs lignes pour l'article: Choix du prix d'achat:



Le plus bas: le moins cher

Le plus élevé: si les prix n'ont pas été renseignés dans la fiche article, ils seront à 0, dans ce cas le prix le plus élevé correspond à celui qui a été enregistré.

Le premier/ Le dernier: le logiciel va retenir la ligne (la première ou la dernière) qui sert de référence pour le prix d'achat.



Adresse de livraison achat:

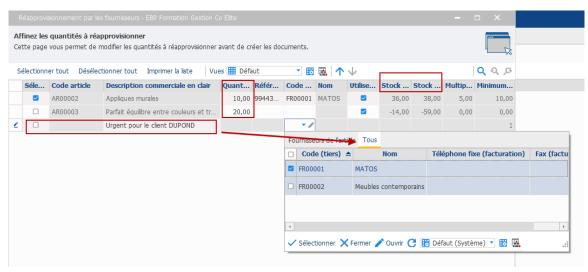
Adresse de livraison achat	Chez le fournisseur	☐ Mettre à jour le type d'adresse de livraison de la commande client
épot des documents créés	Chez le fournisseur	▼ <i>P</i>
	Chez le client	
	Au dépôt	
le détail des articles à réap	En fonction de l'article	

Selon le choix l'onglet adresse de livraison sera alimenté par celle du dépôt, du fournisseur ou du client.

Si l'option est en fonction de l'article, le logiciel va créer autant de document que d'adresses différentes.

Mettre à jour le type d'adresse de livraison de la commande client: option disponible seulement si l'on tient compte des commandes clients et si la livraison est chez le client. Forcer le dépôt des documents créés: dans le cadre de plusieurs dépôts, on peut forcer le dépôt sur lequel la réception des articles se fera.

Si la commande est générée en tenant compte des commandes clients.



Dans ce contexte, toutes les lignes sont proposées quel que soit la situation du stock. On peut sélectionner un code fournisseur s'il est absent ou le changer à la ligne, définir la quantité souhaitée.

Si l'option récupérer les lignes de texte est cochée: possibilité d'affecter le code du fournisseur si celui-ci n'est pas référencé dans la ligne de la commande client.

Si la commande est générée en tenant compte des besoins de stock.



Seules les lignes en stocks virtuel négatif seront reprises.

6.1.3.1.3. Processus de réapprovisionnement depuis le besoin de stock.

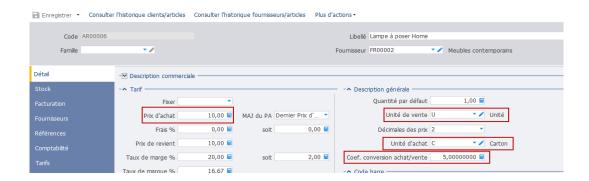


6.1.3.1.4. Processus de réapprovisionnement avec des unités d'achat différentes des unités de vente.

Il est possible d'associer une unité de vente et une unité d'achat différente, dans ce contexte nous indiquerons le coefficient de conversion de l'article.

Article.

Onglet "détail".



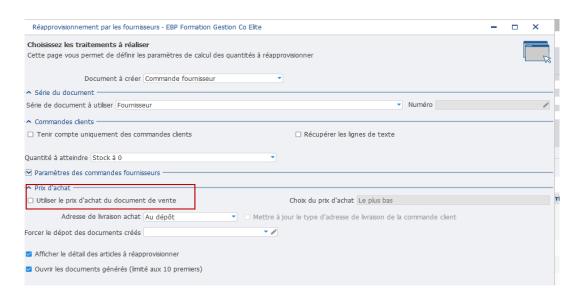
Onglet "fournisseur".



Pour chaque fournisseur vous pouvez avoir une unité d'achat spécifique. Impact sur les commandes.



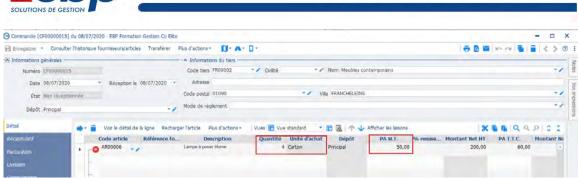
Assistant de réapprovisionnement.



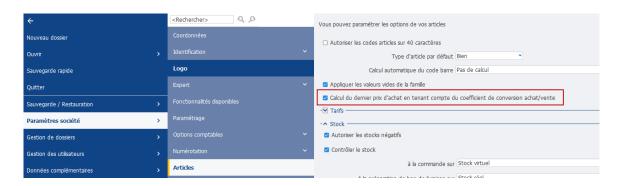
Utiliser le prix d'achat du document de vente: à proscrire car ce prix est un prix basé sur le prix de l'unité de vente.

Commande fournisseur.





Point de vigilance : afin de gérer le prix d'achat de l'article selon le coefficient achat vente, vérifier dans les paramètres sociétés\article que l'option suivante est cochée.

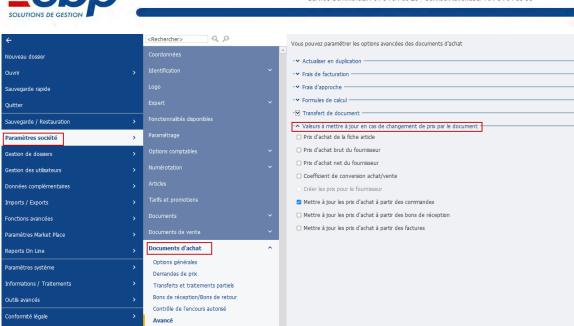


6.1.4. Actualisation des prix d'achat des articles.

La mise à jour des prix d'achat des articles peut être automatisée à la création de document d'achat. Ne peuvent être mise à jour, que les articles référencés dont le prix brut ou net du fournisseur est différent de 0.

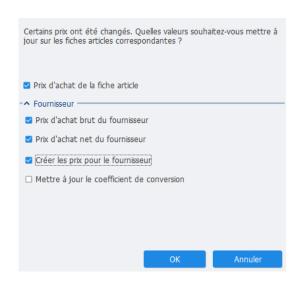
Paramètres initiaux pour ces mises à jour de prix. Paramètres société\documents d'achat\avancé





A ce niveau vous pouvez mettre une préférence sur les prix qui seront actualisés lors d'une modification tarifaire constatée dans le document d'achat. Puis vous déterminez depuis quel type de document devra être proposée cette mise à jour.

A l'enregistrement du document, si le prix d'achat de la ligne article est différent de sa fiche une fenêtre proposera de mettre à jour le « prix d'achat de la fiche article ».



En cochant les options, la fiche article sera mise à jour automatiquement avec le nouveau prix d'achat et le prix de vente recalculé par défaut, sauf si l'option figer de la fiche article a été paramétrée (par exemple prix de vente fixe : c'est la marge qui sera recalculée).

Comme pour la mise à jour du prix d'achat de la fiche article à partir d'un document d'achat il est possible de mettre à jour l'onglet fournisseur de la fiche article Prix d'achat brut du fournisseur : MAJ du prix brut pour le fournisseur du document Prix d'achat net du fournisseur : MAJ du prix net et recalcule la remise du fournisseur



Créer les prix pour le fournisseur : ajoute le fournisseur dans la fiche article avec son prix d'achat.

6.1.5. Gestion des frais d'approche.

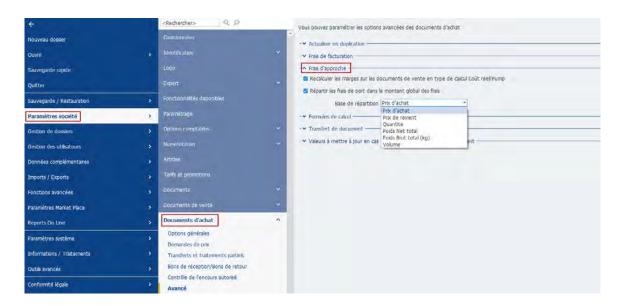
La gestion des frais d'approche permet d'impacter le PMP des articles pour lesquels des frais supplémentaires doivent être pris en compte.

On distingue deux types de frais: les frais de port et les frais issu de facture liée au fret.

6.1.5.1. Frais de port.

Définir les règle de répartition des frais de port d'un document d'achat (Bon de réception ou facture).

Paramètres\Société\documents d'achats\avancé



Recalculer les marges sur les documents de vente en type de calcul coût réel\PUMP : Permet de mettre à jour les bases de calcul de la marge brute des lignes des documents de vente dont le type de calcul est coût réel/pump. Les documents recalculés sont uniquement ceux dont la date est égale ou supérieure à la date du mouvement d'entrée généré par le document d'achat (Par exemple : Une facture d'achat de fret ou de douane). Si l'option n'est pas sélectionnée, il est possible de lancer le recalcul à partir de la maintenance des données (Gestion des dossiers\Maintenance des données)

Répartir les frais de port dans le montant global des frais: l'éclatement de ce montant sur chaque ligne sera en fonction de la base de répartition.

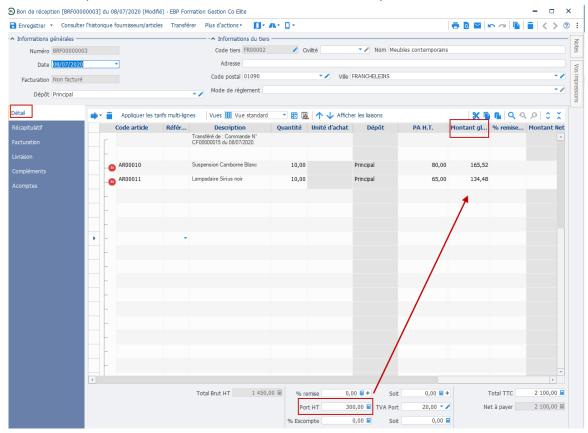
Ces frais de port sont repris de la fiche fournisseur ou renseignés au moment de la saisie du document d'achat.

Cette option peut être activée/désactivée ainsi que la base de répartition au moment de la saisie du document, onglet Complément.



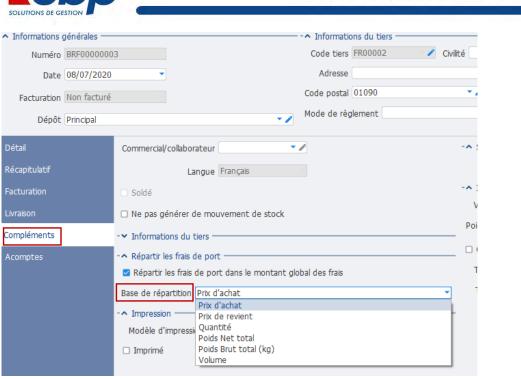
Exemple pour les frais de port.

Bon de réception fournisseur avec 300 euros de frais de port.



Le montant est réparti automatiquement selon les règles des paramètres société, ils peuvent être ventilés manuellement, ou bien via l'onglet complément du document d'achat.





6.1.5.2 Ventilation de frais d'approche depuis une facture.

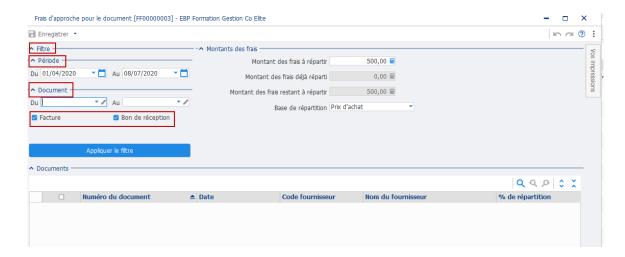
Exemple pour une facture de FRET.



Action sur la facture de Fret

L'assistant de ventilation des frais permet de les répartir sur des Bons de réception et/ou des Factures.

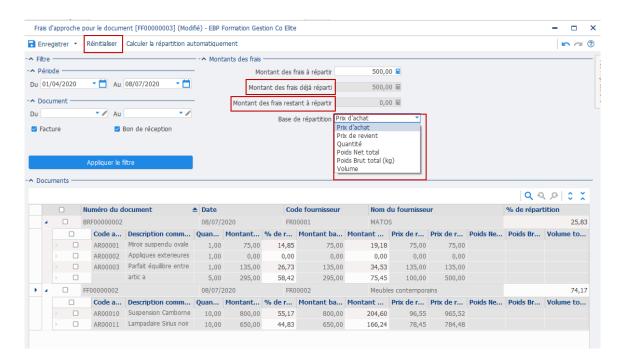
TRANSPORT DU 04 JUILLET MOBILIERS



Sélectionnez la période et les documents concernés par cette facture.

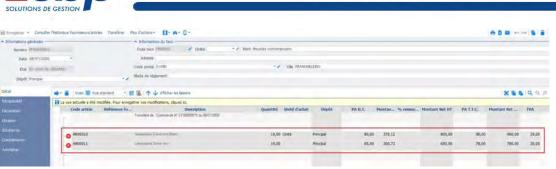
1,00

Vous pouvez ventiler le montant sur les documents et lignes sélectionnés manuellement ou en automatique (action: Calculer la répartition automatiquement) en cas d'erreur vous pouvez réinitialiser cette ventilation.

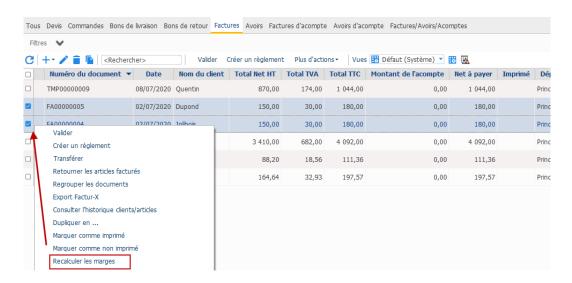


Suite à l'enregistrement de ces frais, les lignes des documents d'achats concernées par ces frais seront "verrouillées".





Actualisation de la marge des documents de vente concernés.



Dans la barre d'action du document, l'option « recalculer les marges » sur les documents sélectionnés permets de mettre à jour les prix de revient des lignes de document.

6.2. Gestion des règlements.

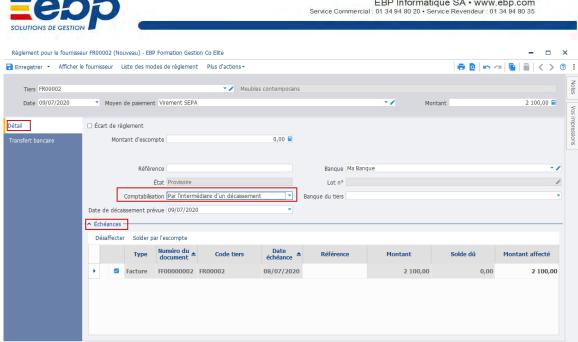
La gestion des règlements fournisseur s'apparente à celle des clients dans son fonctionnement, il est possible de régler les factures fournisseur via la liste des factures ou bien en passant par l'échéancier.



Création d'un règlement

Reste à affecter

0,00



Les modes de règlements et moyens de paiement sont communs aux ventes et achats, La comptabilisation peut se faire en tant que règlement ou par la remise d'un décaissement fournisseur.

Échéances dues

2 100,00

6.2.1. Gestion des virements SEPA.

Total échéances

Les règlements fournisseurs peuvent donner lieu à un fichier de virement qui sera déposé à la banque depuis le site de la banque ou par un outil de télétransmission spécifique.

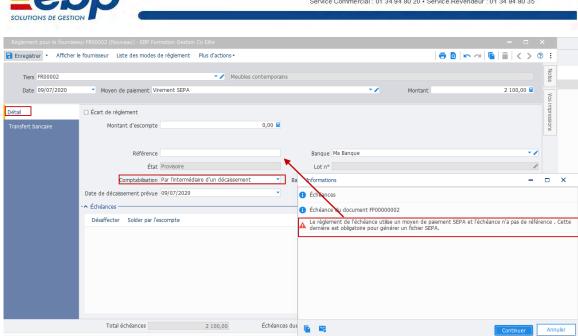
Prérequis: comme pour les prélèvements SEPA, spécifiez les règles générales dans les paramètres société\Règlements, voir chapitre gestion des prélèvements SEPA.

Paramètres fournisseurs:

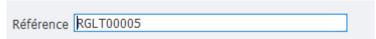
La ou les banques doivent être renseignées dans la fiche fournisseur (voir fiche fournisseur).

Saisie des règlements.

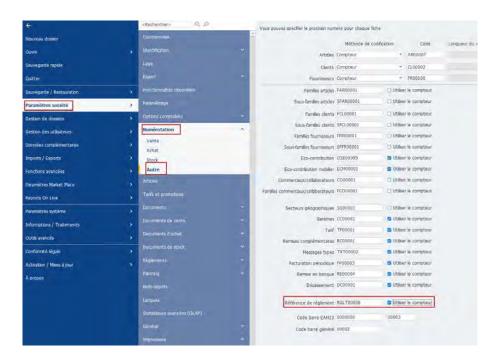




Dès lors qu'un règlement est saisi, il convient de vérifier que celui-ci est bien comptabilisé par l'intermédiaire d'un décaissement. La référence d'un virement SEPA est obligatoire, à défaut d'information le logiciel peut générer une référence automatique,



Ce paramétrage se fait dans les paramètres\société\numérotations\autres



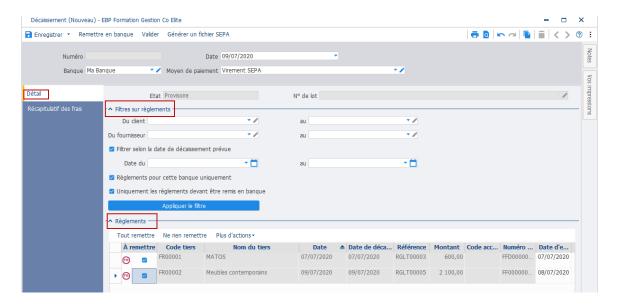


Génération de la remise en banque.

Univers "Comptabilité/règlement" Menu Fournisseurs\Décaissement.

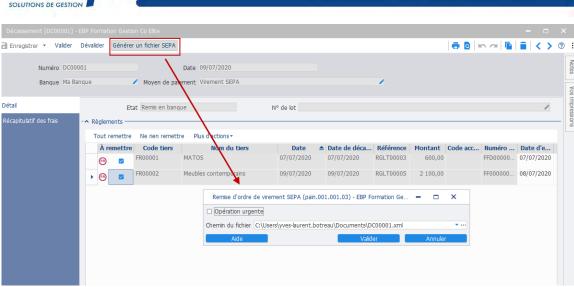


Création de la remise en banque.



Sélectionnez les règlements filtrés...





Le fichier au format XML sera télétransmis ou déposé à la banque.

7. Historique des articles (vente/achat)

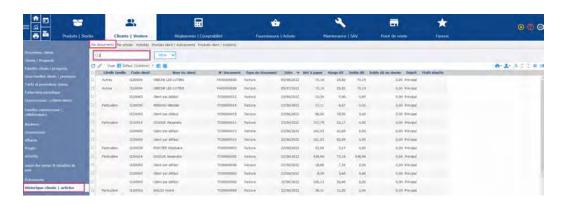
Tous les documents de vente ou d'achat, et les articles contenus dans ceux-ci, que ce soit pour des clients ou des fournisseurs, peuvent être retrouvés dans le logiciel à l'aide d'un historique sous forme de listes. La recherche se scinde en deux onglets distincts :

- "Par documents" : on retrouve les documents liés à un client, à un fournisseur, à une période, etc. Par défaut, sans filtrage, on retrouve tous les documents.
- "Par articles" : on retrouve le détail des lignes articles présents dans les documents de vente ou d'achat.

7.1. Historique clients | articles

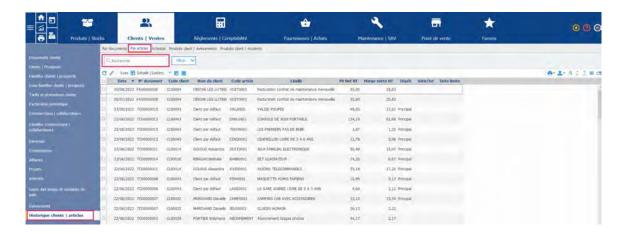
Dans le menu Clients | Ventes : on peut effectuer une recherche des documents ou des articles contenus dans des documents de vente.

<u>"Par documents"</u>:





<u>"Par articles"</u>:



On peut également rechercher dans les onglets supérieurs : par activités, produits client/évènements, Produits client/incident.

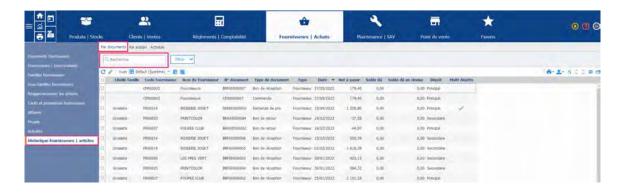
Si nécessaire, le bouton "filtrer" (en haut de cette liste) permet d'affiner la recherche sur divers critères et obtenir des résultats plus précis.

Cette liste de résultats de documents est exportable, imprimable.

7.2. Historique fournisseurs | articles

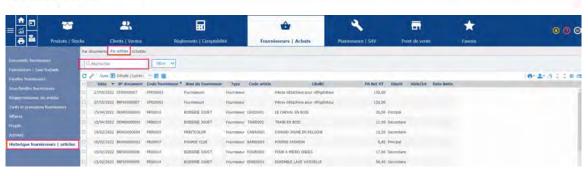
De même, dans le menu Fournisseurs | Achats, on peut effectuer une recherche des documents ou des articles contenus dans des documents d'achats.

- "Par documents" :



"Par articles":





<u>"Par activités"</u> :



Si nécessaire, le bouton "filtrer" (en haut de cette liste) permet d'affiner la recherche sur divers critères et obtenir des résultats plus précis.

Cette liste de résultats de documents est exportable, imprimable.

8. Gestion des stocks.

Les articles utilisés peuvent faire l'objet d'un suivi de stock, dès lors qu'un article est géré en stock, un mouvement s'opère sur le dépôt principal, on distingue des mouvements virtuels et réels selon la nature du document utilisé.

8.1. Les documents de stocks.

8.1.1. Paramètres initiaux.

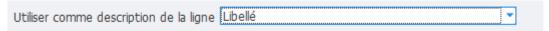
Paramètres société\Documents de stocks





Valeur de l'article en entrée: PUMP/Prix de revient.

Utiliser comme description de la ligne : Description commerciale ou Libellé.



Justificatifs des écarts de stocks : 5 libellés sont disponibles pour justifier en bon de sortie ou en inventaire la justification d'une sortie ou des écarts constatés. Inventaire, nombre de lignes maximum : la valeur par défaut est 25000, limite inférieure (500). Optimisation technique des inventaires, en cas de dépassement, le message d'avertissement suivant s'affiche:



8.1.2. Liste des documents.





On distingue des documents

- d'inventaire.
- d'entrée/sortie: Bon d'entrée/Bon de sortie.
- de fabrication : Ordre de fabrication/Bon de fabrication, Ordre de désassemblage\Bons de désassemblage.
- de transferts entre les dépôts: Ordre de transfert/Bon de transfert

8.1.2.1 Bon d'entrée.

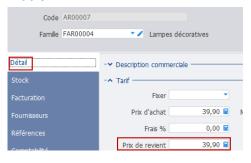


Dépôt: affectation du dépôt au document, il est possible en multi dépôt de sélectionner le dépôt à la ligne.

Valeur de l'article: permet de valoriser le mouvement de stock sur le Prix de revient ou le PUMP.

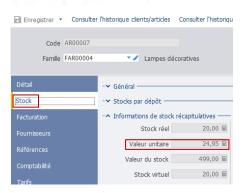
Exemple en Prix de revient.

Article:



Le bon d'entrée sera sur une base de 39,90 € sinon ce sera la valeur du PUMP de l'onglet stock, ici 24,95 €. Ces valeurs sont modifiables dans le bon d'entrée.

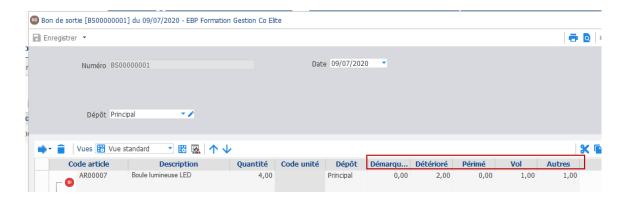




Remarque: Un bon d'entrée peut être utilisé afin de régulariser la valeur d'un stock (quantité négative valorisée/quantité positive avec la nouvelle valeur).

8.1.2.2 Les Bons de sortie.

Comme vu précédemment, les justificatifs de sortie permettent de ventiler les quantités selon les motifs.

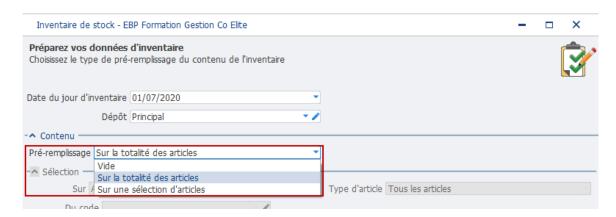


8.1.2.3. Le document d'inventaire.





La création du document d'inventaire passe par un assistant.



Date: Jour de référence de l'inventaire

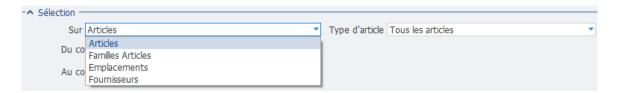
Dépôt: l'inventaire est établi par dépôt, nous aurons donc autant d'inventaires que de dépôts existants.

Pré-remplissage: Vide (aucune ligne renseignée).

Sur la totalité des articles.

Sur une sélection d'articles (possibilité de filtrer ensuite par

familles d'articles/emplacement ou fournisseurs).



Filtres complémentaires:



Les articles seront intégrés selon ces critères.

Doit être transféré en comptabilité: Préférence d'activation, cette option est modifiable.



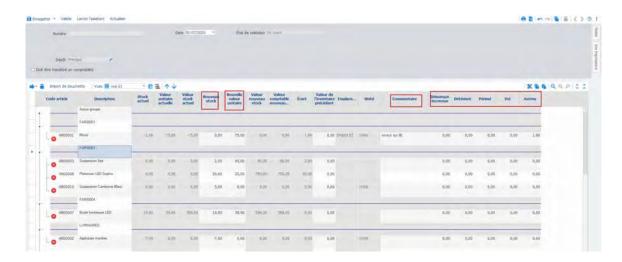
Choix du regroupement des lignes:





Les lignes d'inventaire seront regroupées et triées selon les choix sélectionnés. Il ne sera plus possible de modifier cet affichage une fois le document généré.

Document d'inventaire.

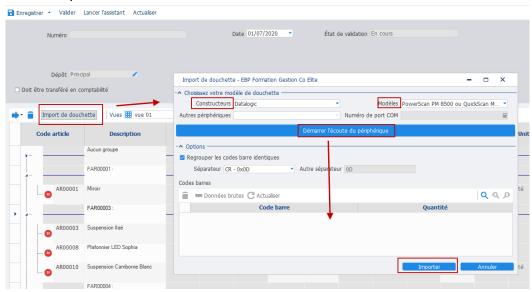


Saisir les quantités et au besoin la valeur unitaire de l'article, si un écart se présente, vous pouvez insérer un commentaire et ventiler la quantité dans les justificatifs d'écart.



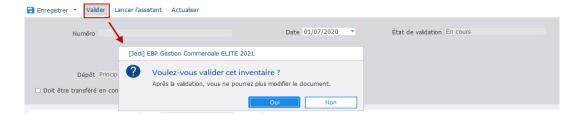
Actions sur les lignes.

Action "Import de douchette".



Cette action permet de sélectionner un modèle de douchette sur laquelle un fichier d'inventaire a été généré. En démarrant l'écoute sur celle-ci, vous importez les lignes du fichier via les codes-barres des articles.

Action "Validation de l'inventaire".



La validation de l'inventaire fige les modifications des lignes, la situation de stock est effective pour les articles. Néanmoins il est toujours possible de dé valider au besoin ce dernier.

Remarque: Si vous créez un document (avec un mouvement réel) antérieur à la date de l'inventaire, un message vous informera que cela n'aura pas d'impact sur le stock, mais les écarts constatés en inventaire pourront être modifiés.





9. Liaisons comptables.

Le transfert comptable permet d'envoyer des écritures comptables dans la comptabilité. Il est possible de générer un transfert comptable au format « Open Line » ou « Communication Entreprise Expert »

- Open Line : Permet de faire un transfert comptable vers un logiciel EBP Comptabilité en technologie Open Line uniquement.
- Communication Entreprise Expert : Permet d'effectuer un transfert comptable au format texte vers un logiciel EBP comptabilité ancienne génération (C++) ou vers d'autres formats de logiciels connus.

Ces écritures concernent :

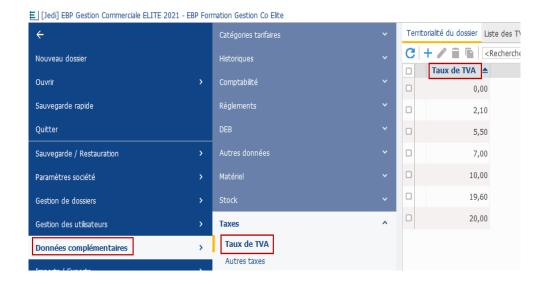
- Les documents de vente (factures, avoirs, factures d'acompte et avoirs d'acompte), et leurs échéances,
- Les règlements ainsi que les écarts de règlement et les échéances soldées,
- Les documents d'achat (factures, avoirs, factures d'acompte et avoirs d'acompte),
- Les inventaires

Sont transférables également les données analytique du dossier.

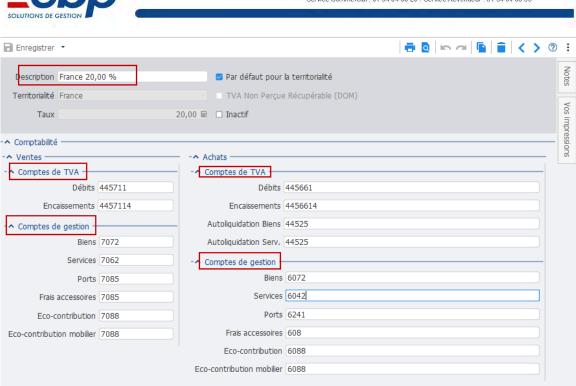
9.1. Paramètres initiaux à la codification comptable.

9.1.1. Taux de TVA/ Territorialité.

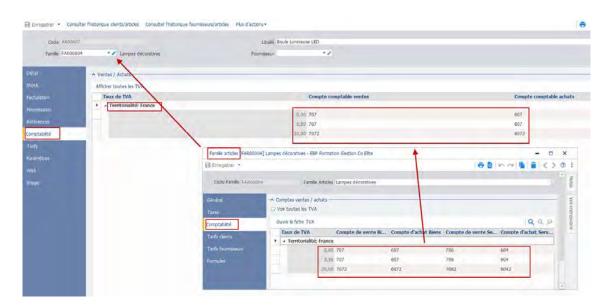
Les fiches TVA définissent le premier niveau de paramétrage comptable pour les opérations d'achat et de ventes, mais aussi de TVA.







Ces informations sont reprises au sein de la famille d'article puis de l'article.



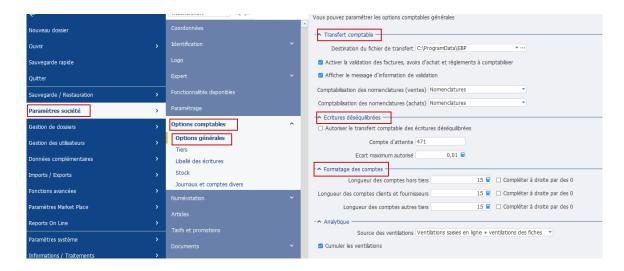
Les lignes de document de ventes ou d'achat héritent de l'article.

Pour les lignes "non référencées", le compte comptable sera repris en fonction de la territorialité et du taux de TVA utilisé.



9.1.2. Paramétrage du dossier.

Paramètres société\Options comptables\Options générales.



Transfert comptable : lorsque le dossier n'est pas lié à la comptabilité, vous pouvez modifier le répertoire de destination du fichier de transfert comptable qui sera généré (format Open Line ou autre). Dans le cas où le dossier est synchronisé avec la comptabilité, deux modes sont proposés: Manuel, ou Automatique. Le mode "manuel" nécessite de générer manuellement le transfert des données, le second est lié à la validation des documents qui déclenche un transfert dans les comptes et journaux prévus.

Activer la validation des factures, avoirs d'achats et règlements à comptabiliser : permet à l'utilisateur d'imposer une validation des documents (factures, avoirs, factures d'acompte, avoirs d'acompte) et règlements.

Comptabilisation des nomenclatures (ventes et achats) : possibilité de comptabiliser le "composé" de la nomenclature ou bien les composants. Ce choix pourra être défini au niveau de chaque nomenclature.

Écritures déséquilibrées : En import d'écritures comptable, seuil de tolérance des écarts et comptes à utiliser.

Formatage des comptes :



- -longueur des comptes hors tiers (comptes de résultat)
- -Longueur des comptes clients et fournisseurs (tiers ou collectif)



-Autres tiers : compte TVA (445...)

La modification n'est possible que si le dossier n'est pas lié à la comptabilité.



Point de vigilance : La taille des comptes tiers ne sera pas modifiable si le compte excède déjà celle-ci dans une fiche existante.

Onglet "Tiers".

<rechercher></rechercher>	3	Vous pouvez spécifier les informations concernant les tiers comptables
Coordonnées		Numérotation des comptes tiers
Identification	~	- Client -
Logo		Racine compte client 411
Expert	v	Générer un compte à partir de Racine + code tiers ▼
Fonctionnalités disponibles		Racine compte client douteux (416
ronctionnalities disponibles		Générer un compte client douteux à partir de Racine + code tiers ▼
Paramétrage		- A Fournisseur
Options comptables	^	Racine compte fournisseur 401
Options générales		Générer un compte à partir de Racine + code tiers ▼
Tiers		Racine Gestion des comptes auxiliaires Racine + code tiers
Libellé des écritures		Racine + code dets Racine + nom tiers

Constitution des comptes comptables clients, douteux et fournisseurs.

Le compte peut être la racine du tiers (401/411/416..), mais il est possible de concaténer celui-ci avec le code tiers ou son nom. Les modifications apportées ne se feront que sur les prochaines fiches créées.

Gestion des comptes auxiliaires :

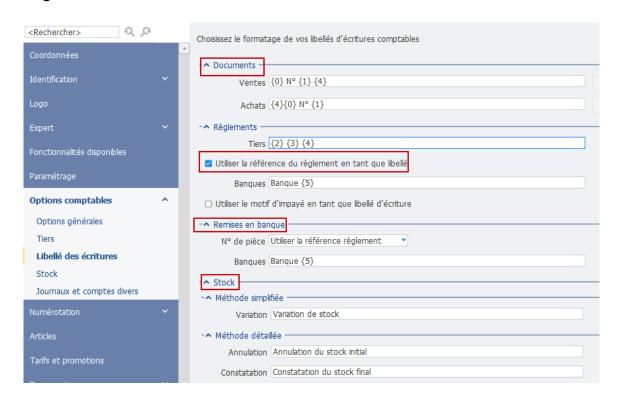




En cochant cette option, vos comptes tiers seront gérés avec un compte collectif (401/411/416..), et les comptes auxiliaires seront générés à partir d'une racine suivi du code tiers ou de son libellé.

Cette action peut se faire à postériori, mais nécessitera le lancement d'un outil de MAJ des fiches comptes tiers, elle est irréversible.

Onglet "Libellé des écritures".



Document: les libellés des lignes d'écriture issus des factures d'achats et/ou de ventes, seront construits via des macros (code associé à une information).

Exemple:

- {1} = Numéro du document
- {2} = Type de tiers (ex: Client, Fournisseur,...)
- {3} = Civilité du tiers (Mr, Melle, SA, Sarl....)
- {4} = Nom tiers
- {5} = Code banque
- {6} = Date du document

Règlements : idem

Cette macro ne peut être utilisée dans le libellé de transfert des règlements.

{7} = Référence de l'onglet Notes du document

Cette macro ne peut être utilisée dans le libellé des documents de vente et d'achat.

{8} = Libellé du moyen de paiement de la remise en banque et du décaissement



Utiliser la référence du règlement en tant que libellé: privilégie la zone référence à la macro.

Remise en banque.

Numéro de pièce: choix entre référence de règlement ou le numéro de la remise en banque.

Stocks.

En fonction du mode de transfert des stocks (simplifié ou détaillé) vous pouvez associer un libellé personnalisé.

Onglet "stock".

Méthode de comptabilisation:

Simplifiée: Comptabilisation uniquement des variations du stock

Détaillée: intégration des écritures comptables d'annulation du stock début.

Onglet "Journaux et comptes divers".



Journaux : codes des journaux à utiliser pour le transfert en comptabilité.

Tiers: compte d'acompte clients/fournisseurs

Escomptes: comptes d'Escompte.

Comptabiliser la remise : si un document a une remise, le montant HT est transféré en totalité sur le compte général (60XX, 70XXX) et la remise déduite sur un compte de



remise. Le cas contraire, les montants sont transféré remisés sur le comptes 60XXX et 70XX.

Écarts de règlements: La gestion des règlements peut générer des écarts de paiement positifs ou négatifs, un écart positif sera associé à un profit (758) une échéance soldée à une perte (658).

Gestion des impayés :

Les impayés peuvent générer des frais bancaires, définir le compte associé.

Perte sur créances irrécouvrables : compte de charge associé.

Générer les écritures comptables liées aux échéances douteuse\irrécouvrables : option à décocher si l'on considère que ces opérations doivent être saisies uniquement en comptabilité.

Générer les écritures d'auto liquidation sur les achats Intracommunautaires: possibilité d'alimenter directement les comptes 421 et 4566XX associés aux achats en zone UE.

9.2. Mode de comptabilisation.

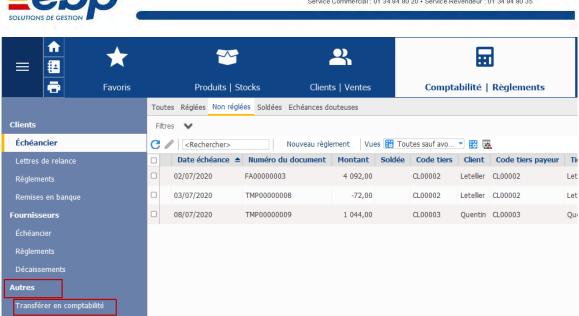
La comptabilisation des écritures liées aux cycles ventes/achats/stocks, aux règlements (Encaissements/décaissements, écarts de règlements) et enfin aux créances douteuses et irrécouvrables peuvent être comptabilisées selon plusieurs processus.

9.2.1. Dossier comptable lié à la gestion commerciale avec un transfert en mode automatique.

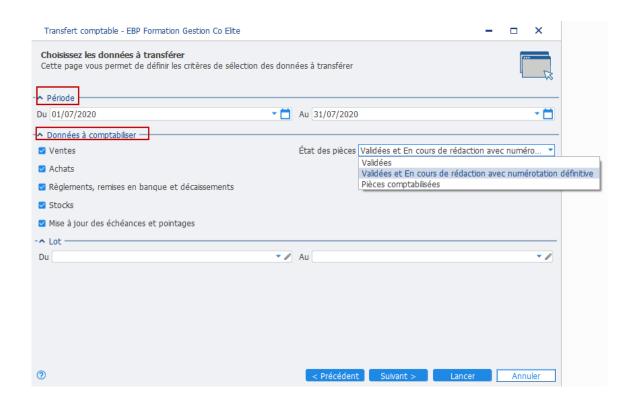
Dans ce cas, c'est la validation d'un document qui sera à l'origine du transfert en comptabilité des écritures associées. (Voir ci-dessous copies écrans)

Dossier comptable lié à la gestion commerciale avec un transfert en mode manuel. Dans ce cas, l'utilisateur effectue un envoi des écritures à la demande, et sélectionne les éléments à transférer en comptabilité, avec le choix de transférer des documents validés ou pas. Des documents transférés en mode "provisoire" seront automatiquement validés à l'issue de ce transfert.





Un assistant vous permet de sélectionner la période et les éléments à transférer en comptabilité.



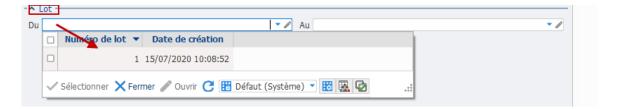
Etat des pièces: Validées (seules les fiches validées sont transférées)

Validées et en Cours de rédaction (tous les éléments non comptabilisés)

Pièces comptabilisées (permet de transférer à nouveau des documents).

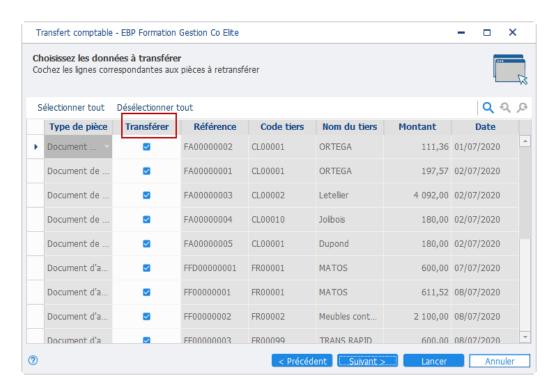


Lot:



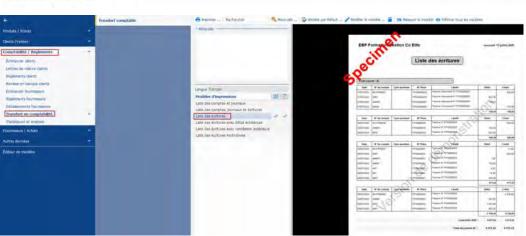
Sélectionnez le lot à re-transférer.

Puis une sélection permet d'affiner au besoin, les éléments à transférer.



Vous pouvez imprimer la liste des écritures comptables générées ou à générer (contrôle des écritures). via l'univers des impressions.

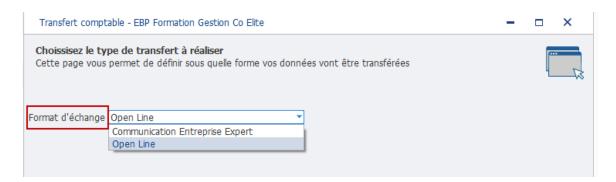




9.2.2. Dossier comptable non lié à la gestion commerciale.

Dans ce cas, vous effectuez un envoi des écritures à la demande, et sélectionnez les éléments à transférer en comptabilité, avec le choix de transférer des documents validés ou pas. Des documents transférés en mode "provisoire" seront automatiquement validés à l'issue de ce transfert.

Suite à la sélection des éléments, l'assistant vous propose deux choix pour le format d'échange :



Open Line : le dossier comptable est issu d'un logiciel de comptabilité EBP OL. Communication Entreprise Expert: cette interface permet de traiter la configuration du fichier destiné à un autre logiciel que EBP OL.

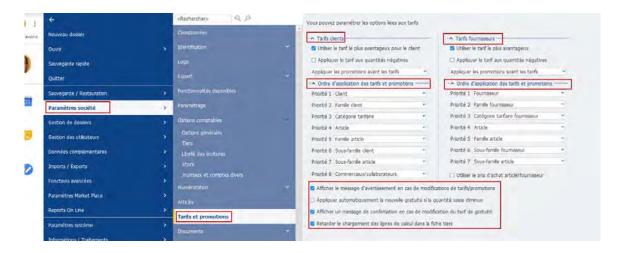


10. Gestion des tarifs et promotions.

Les tarifs et promotions permettent de déterminer en fonction des clients ou fournisseurs sur une base d'articles, une nouvelle tarification et / ou remise.

10.1. Paramétrage initial.

Paramètres initiaux : Paramètres société\Tarifs et promotions.



Tarifs clients:

Utiliser le tarif le plus avantageux: si cochée, quelques soit le tarif ou la promotion, c'est le prix/remise le/la plus intéressant/e qui sera pris/e en compte dans le document de vente/achat. Cet avantage est matérialisé par les caractères "gras" sur la ligne de tarif prise en compte (bouton Détail d'une ligne de document).

Appliquer le tarif aux quantités négatives: Les quantités négatives sont prises en compte dans le calcul des remises et tarifs.

Appliquer les promotions avant les tarifs/ Appliquer les tarifs avant les promotions: Priorité de calcul si cumul des deux.

Ordre d'application des tarifs et promotions :

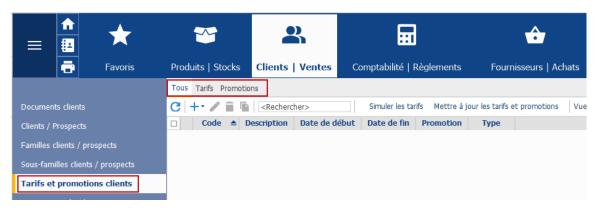
Pour ce point, vous devez déterminer l'ordre des priorités à prendre en compte lors du calcul du tarif ou de la promotion dans le document de vente/achat.

Vous disposez des priorités : Clients ou Fournisseurs, Famille Clients ou Fournisseurs, Sous Famille Clients ou Fournisseurs, Catégories tarifaires clients ou Fournisseurs, Articles, Familles articles et Sous Familles articles. Pour les clients uniquement, il existe la priorité Commerciaux / Collaborateurs.

Ces priorités en cascade sont possibles, seulement si ces tarifs se cumulent.



10.2. Mise en place de tarif(s) clients.



10.2.1. Gestion de la fiche tarif.

La fiche tarif se compose:



D'une validité : permet de définir la période effective du tarif, si cette période est expirée, le tarif ne s'applique plus, si aucune date n'est mentionnée, le tarif s'applique tout le temps.

Basé sur : Quantité ou Chiffres d'affaires des lignes du document.

Cumuler : ces options permettent de mettre ces tarifs en mode cumulable si plusieurs tarifs et/ou promotions existent.

Tarifs multi lignes : permet de sélectionner le CA/quantité de plusieurs lignes pour déterminer le seuil de prise en compte du tarif.

Pour les clients :





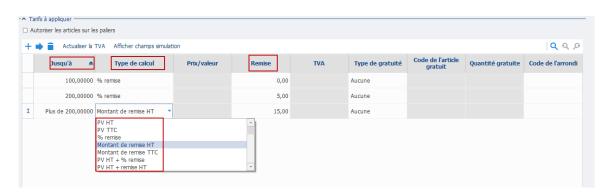
Permet de cibler les clients concernés par ce tarif, il est possible d'affiner les cibles en excluant certains clients

Sur les articles:



Ciblage des articles, avec un fonctionnement similaire à celui des clients, pour le choix des fiches articles à sélectionner.

Tarifs à appliquer :



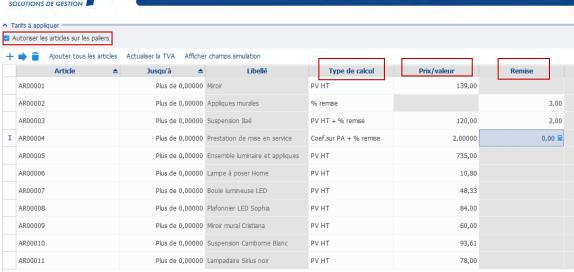
Vous pouvez définir des types de calculs multiples (% remise, Valeur de remise, Prix de vente, coefficient sur PA,....) et ce par tranche de CA ou quantité selon la base du calcul.

Ces tarifs pourront donner lieu à de la gratuité.

Autoriser les articles sur les paliers:

Cette option permet de sélectionner toute ou partie de la base article, et d'affecter selon des seuils (CA/Quantité selon le tarif) des paliers qui donneront lieu à des types de calcul différents ou tout simplement à des prix ou coefficients spécifiques à chaque article.

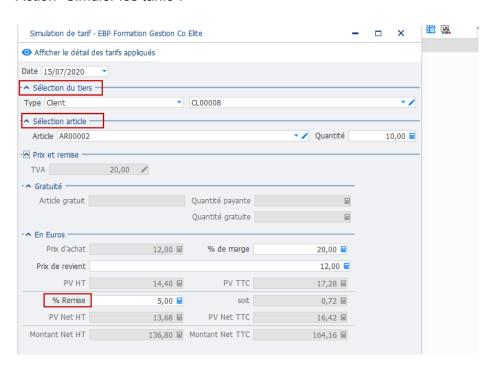




Actions sur les fiches tarifs/promotions.

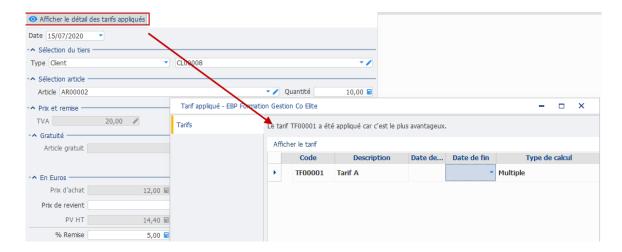


Action "Simuler les tarifs".





Pour retrouver le détail de ce calcul, vous pouvez afficher le détail des tarifs appliqués:



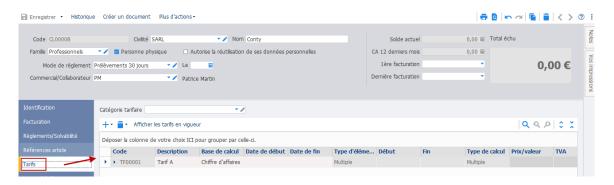
Cette simulation est disponible aussi bien depuis les clients/fournisseurs



Que des articles.

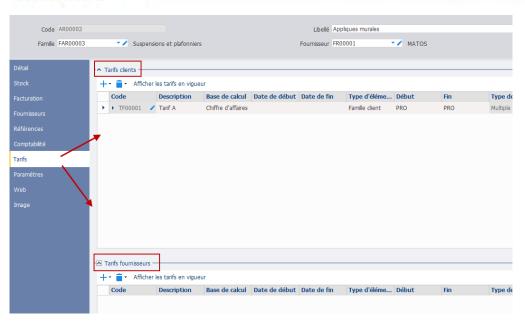


Les tarifs créés seront accessibles depuis la fiche tiers.



Comme celle de l'article concerné.





10.2.2. Utilisation d'un tarif dans un document de vente.

Les tarifs étant gérés à la ligne (sauf les tarifs "Pieds"), la remise s'affiche dans la colonne % de remise unitaire.



Sur la barre d'actions des lignes, vous pouvez afficher le détail du/des tarifs appliqué(s).





Le tarif à l'origine du calcul s'affiche en caractère gras,



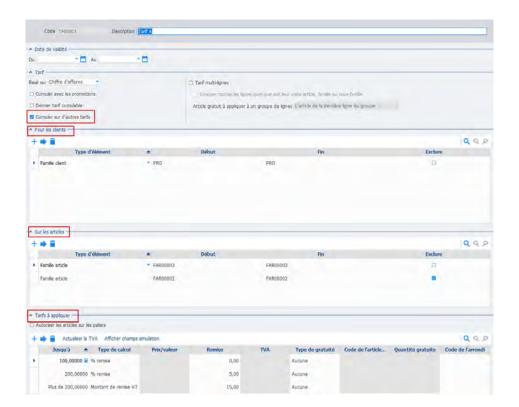
À ce niveau, il est possible d'ouvrir voir de modifier la fiche tarif.

10.2.3. Gestion de tarifs cumulés.

Comme vu précédemment, les tarifs seront "cumulables" et seront calculés selon leur priorité.

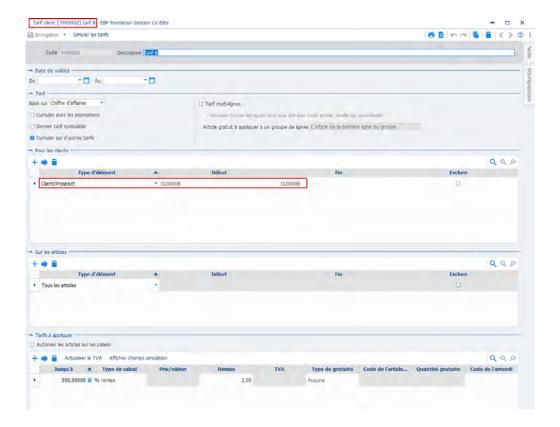
Exemple avec deux tarifs.

Tarif A:

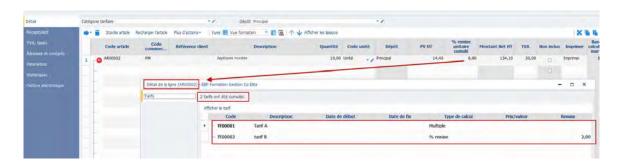




Tarif B:



Sur le document de vente, une remise unitaire de 6.9 % s'affiche



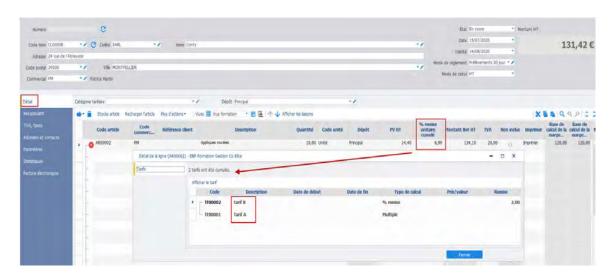
En regardant le détail des tarifs, le tarif A s'est d'abord appliqué avec une remise de 5% sur 144 € soit 136,80 €, sur lequel s'est greffé le tarif B avec une remise de 2%, soit 134,10 €, le tout donnant une remise moyenne de 6.9%.

Si la priorité des paramètres société s'applique d'abord sur les fiches clients.





Dans ce cas l'ordre des tarifs sera modifié sur la ligne du document concernée.



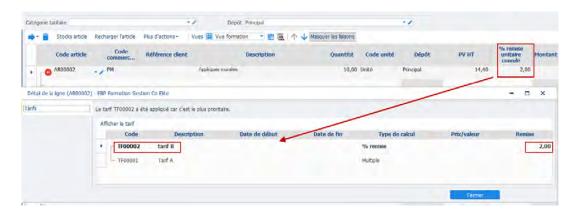
Si un tarif est considéré comme le dernier cumulable.



Exemple Tarif B.



Dans ce cas les tarifs postérieurs au dernier cumulable ne sont plus actifs,



Ils ne sont plus en caractère gras sur le détail de la ligne.

10.2.4 Gestion des tarifs multi-lignes.

Cette option permet de cumuler plusieurs lignes de documents (quantité par exemple) pour appliquer un tarif. Cette option concerne des articles d'une même famille ou d'une même sous-famille. Dans ce contexte, il sera nécessaire d'Appliquer les tarifs multi-lignes », dans le document.

Paramètres au sein du tarif.





Dans le document de vente, dès lors qu'un tarif multi-lignes est présent, le calcul n'est effectif qu'en cliquant sur l'action de la barre des lignes "Appliquer les tarifs multi-lignes", en cas d'oubli un message s'affiche.

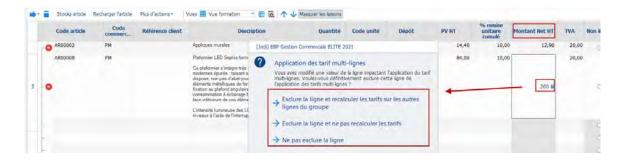


Dans le cas présent le tarif s'applique à partir de 200 € HT,



La première ligne bénéficie de la même remise.

En cas de modification du montant net HT d'une ligne remisée, un message vous propose plusieurs choix:



Exclure la ligne et recalculer les tarifs sur les autres lignes du groupe: Le calcul ne tiendra plus compte de la ligne modifiée pour déterminer la base de calcul.



Exclure la ligne et ne pas recalculer les tarifs: On garde les conditions tarifaires des autres lignes.

Ne pas exclure la ligne: La valeur de la ligne sera à nouveau prise en compte pour le calcul du tarif multi-lignes.

Tarif multi-lignes en groupant toutes les lignes.



Cette option permet de regrouper les lignes de documents toutes confondues au niveau du ciblage des articles. Dans l'exemple ci-dessus, les articles de la famille FAR00003 et FAR00004 sont regroupés pour déterminer la base de calcul du tarif.



Le seuil des 200 € est atteint et permet d'appliquer la remise de 5% quelle que soit la famille de l'article.

10.2.5. Gestion de la gratuité ou des remises quantitatives.

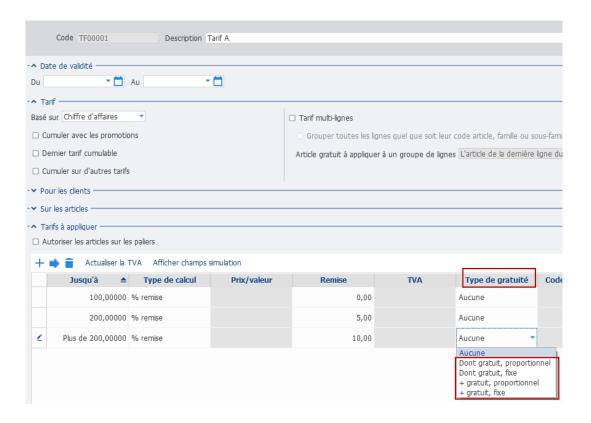
Les remises quantitatives se gèrent via la création d'un tarif ou une promotion. Dans paramètre / société / tarifs et promotions on trouvera les options : « Appliquer automatiquement la nouvelle gratuité » et « Afficher un message de confirmation en cas de modification du tarif de gratuité ».



SOLUTIONS DE GESTION		EBP Informatique SA • www.ebp.com Service Commercial : 01 34 94 80 20 • Service Revendeur : 01 34 94 80 35		
Tarifs et promotions		Priorité 7 Sous-famille article		
Documents	~	Priorité 8 Commerciaux/collaborateurs Utiliser le prix d'achat article/foi		
Documents de vente	~	Afficher le message d'avertissement en cas de modifications de tarifs/promotions		
Documents d'achat	v	☐ Appliquer automatiquement la nouvelle gratuité si la quantité saisie diminue		
Documents a acrae		Afficher un message de confirmation en cas de modification du tarif de gratuité		
Documents de stock	~	☑ Retarder le chargement des lignes de calcul dans la fiche tiers		
Règlements	~			

Les remises quantitatives peuvent être gérées de la même manière pour les achats.

Paramètres sur le tarif.



Il existe 4 types de gratuité:

Dont gratuit, proportionnel: en fonction du seuil le nombre d'article offert sera proportionnel à ce dernier, et sera déduit de la quantité initiale

Dont gratuit, fixe: dès que le seuil de calcul est atteint, le nombre est fixe et déduit de la quantité initiale

Plus gratuit proportionnel: en fonction du seuil le nombre d'article offert sera proportionnel à ce dernier, et est en plus de la quantité initiale

Plus gratuit fixe: dès que le seuil de calcul est atteint, le nombre est fixe et est en plus de la quantité initiale.

Exemple: dont gratuit proportionnel

Au niveau du tarif

Exemple sur un devis :



Ajout automatique de la ligne de gratuité



Ici ajout de 4 articles, le seuil est à 100 € sur le tarif A, et le montant de la ligne est à 432 € avant gratuité et remise. La ligne ajoutée est en rouge car vendues à 0 € pour 4 articles.

Exemple: dont gratuit fixe.

Au niveau du tarif:



Sur le devis commercial:



Exemple: plus gratuit proportionnel/fixe

Au niveau du tarif:

Vous pouvez ajouter des articles autres que ceux issus du tarif.



Ici la vente de l'article AR00002 donne une gratuité sur l'article AR00009.

Particularités pour les tarifs multi-lignes.

Les conditions tarifaires étant liées à plusieurs lignes, il vous appartient de définir quel est l'article à mettre en gratuité.



Ici c'est l'article le moins cher.

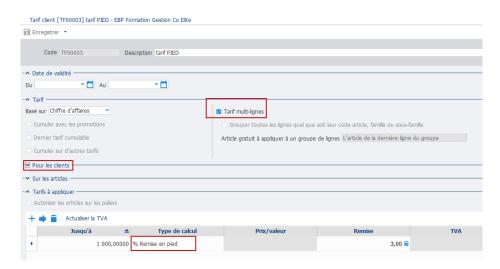


X Ferner + Apoutor - # Ourier C To District Chiefe



10.2.6. Gestion des "Tarifs Pieds".

Un tarif pied cumule l'ensemble des lignes d'un document pour déterminer une remise en pied.



Dans ce contexte il n'est pas possible de cibler les articles.

Sur le document de vente :



La remise en pied est calculée, néanmoins le tarif ne sera pas visible dans le détail des lignes.

11. Gestion des Éco-contributions.

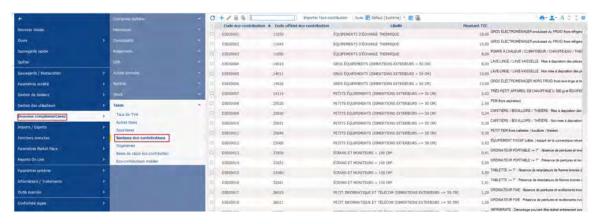
Vous pouvez mettre en place la gestion de la D3E et l'éco-contribution mobilier.



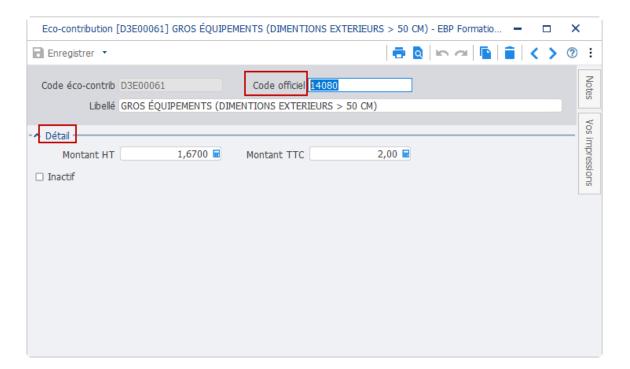
11.1. Gestion de la D3E.

11.1.1 Gestion des barèmes Éco-contributions.

Cette gestion passe par l'utilisation d'un barème normalisé. Paramètres\Données complémentaires\Barèmes éco-contributions



Une fiche contient un code interne et un code officiel.



Selon la typologie du produit concerné le montant HT diffère.

Il convient ensuite de définir les règles de gestion de l'éco-contribution dans les documents de vente et d'achat.



11.1.2. Paramètres de gestion de l'éco-contribution dans les documents.

11.1.2.1. Documents de vente.

Paramètres société\Documents de vente\Options générales



Facturer l'éco-contribution pour les ventes à l'export :

Si cochée, l'éco-contribution est facturée pour les territorialités de type "Intracommunautaire" et "Importation/exportation".

Sinon, la facturation est effectuée sur toutes les territorialités (Dom, Monaco...) autre que "Intracommunautaire" et "Importation/exportation".

Inclure le montant de l'éco-contribution au Total TTC :

Si cochée, vous ajoutez au Total TTC du document le montant des éco-contributions des lignes article. Sinon, le montant de l'éco-contribution ne varie pas en fonction des éco-contributions sélectionnées sur les lignes article : Le montant total comprend les montants éco-contributions.

Calcul de l'éco-contribution en fonction du type de facturation du document (facturation HT ou TTC) :

Permet de prendre en compte le montant de la fiche éco-contribution en HT ou en TTC en fonction de la facturation en HT ou en TTC.

Facturation HT => montant éco contribution pris en compte : montant HT. La TVA de l'éco-contribution de la ligne sera calculée depuis cet HT.

Facturation TTC => montant éco-contribution pris en compte : montant TTC.

TVA pour le calcul de l'éco-contribution :

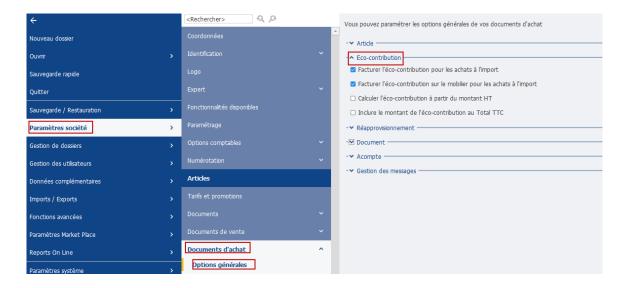
Ce taux est pris en compte lors de la facturation pour le calcul du montant HT de l'éco-contribution de la ligne.

Le Montant TTC de la ligne éco-contribution calculé : Montant TTC de la fiche éco-contribution - TVA des options * TVA de la ligne



11.1.2.2 Documents d'achat.

Paramètres société\Documents d'achat\Options générales\



Facturer l'éco-contribution pour les achats à l'import :

Si cochée, l'éco-contribution est facturée pour les territorialités de type "Intracommunautaire" et "Importation/exportation". Sinon, la facturation est effectuée sur toutes les territorialités (Dom, Monaco...) autre que "Intracommunautaire" et "Importation/exportation".

Calculer l'éco-contribution à partir du montant HT :

Si cochée, le montant HT de la fiche éco-contribution est pris en compte pour le calcul du montant de l'éco-contribution sur la ligne de document.

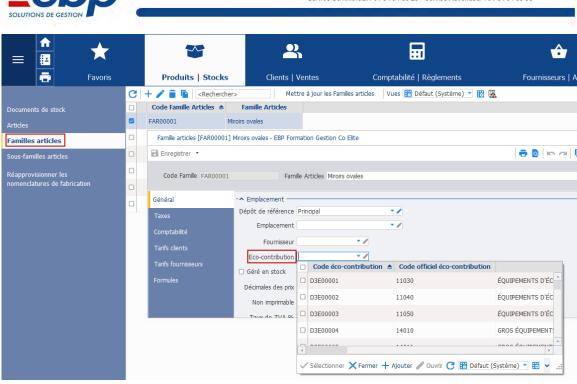
Inclure le montant de l'éco-contribution au TTC :

Si cochée, est ajouté au total TTC du document d'achat le montant des éco-contributions des lignes article. Sinon, le montant de l'éco-contribution ne varie pas en fonction des éco-contributions sélectionnées sur les lignes article : Le montant total comprend les montants éco-contributions.

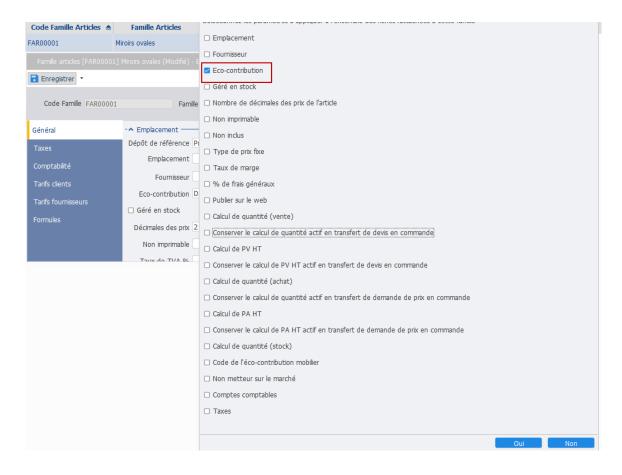
11.1.3. Affectation des codes Eco-contribution aux articles.

L'association du code Eco-contribution peut se faire au niveau des familles d'articles.





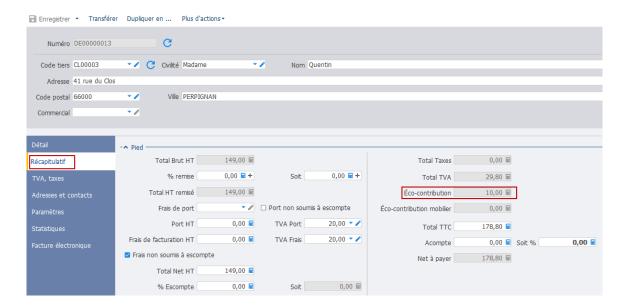
Dans ce cas, les articles associés à la famille pourront avoir cette Eco-contribution.



L'association peut être propre à chaque article.

11.1.4. Gestion dans les documents de vente/achat.

Dans l'onglet récapitulatif, le montant cumulé de l'éco-contribution s'affiche.

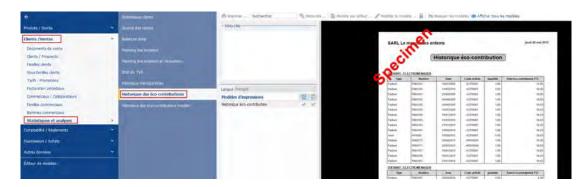


En impression des documents de vente, il est intégré à la description commerciale.

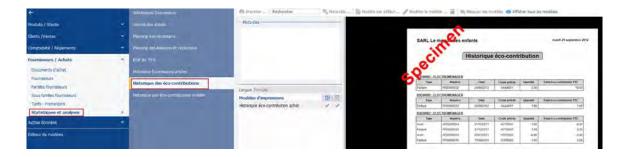




Il est possible d'avoir une impression de l'historique des éco-contributions facturées.



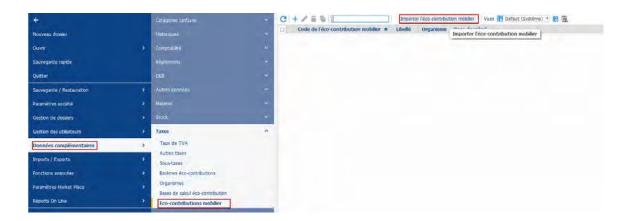
Et achetées.



11.2. Gestion de l'éco-contribution mobilier.

11.2.1. Gestion des fiches éco-contribution mobilier.

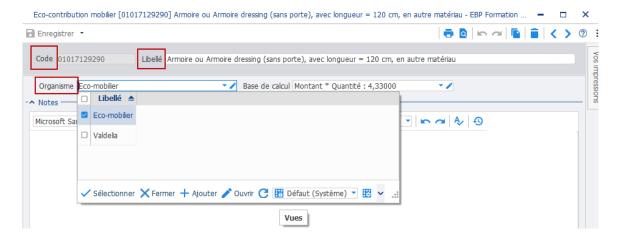
La mise en œuvre des taxes éco-contribution mobilier, passe par l'importation de l'Eco-contribution Valdélia et Eco-mobilier.





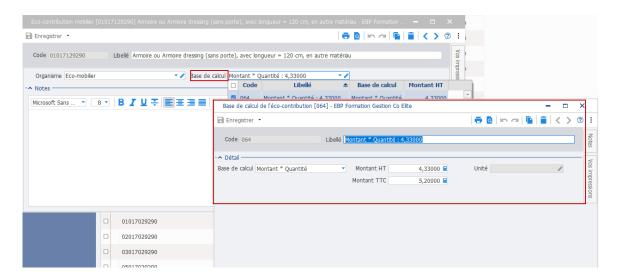
A la suite de l'importation, les organismes sont ajoutés, ainsi que les bases de calcul éco-contribution.

La fiche Éco-contribution est composée comme suit:



Un code normalisé et son libellé, ainsi que l'organisme de recouvrement (Valdélia/Eco-mobilier).

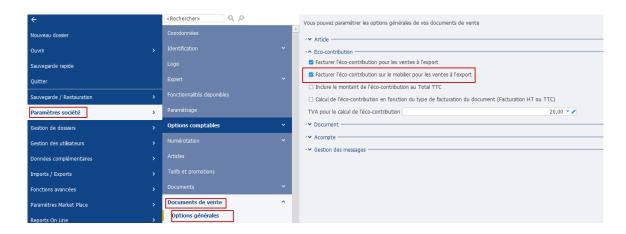
Et d'une base de calcul,



Normalisée également.



11.2.2. Paramètres complémentaires sur les documents d'achat et de vente.

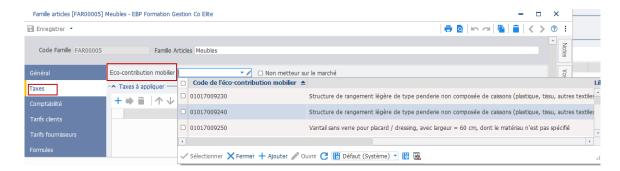


Que ce soit sur les achats ou ventes, vous pouvez définir si vous facturez l'éco-contribution sur le mobilier pour les ventes à l'export.

Si la case est cochée, l'éco-contribution mobilier est facturée pour les territorialités de type "Intracommunautaire" et "Importation/exportation». Sinon, la facturation est effectuée sur toutes les territorialités (Dom, Monaco...) autre que "Intracommunautaire" et "Importation/exportation".

11.2.3. Affectation des codes Éco-contribution mobiliers aux articles.

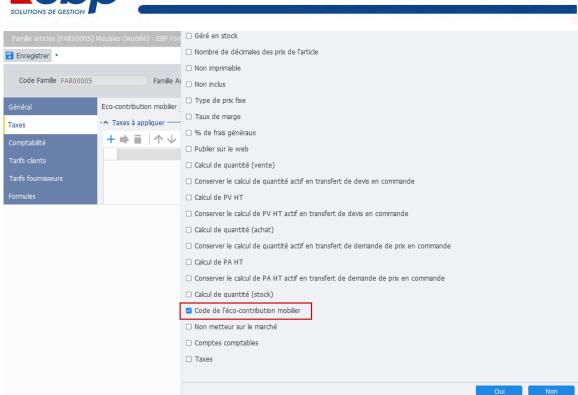
Elle peut se faire au niveau de la famille des articles.



A ce niveau, vous affectez la fiche et pouvez définir si vous êtes "Metteur sur le marché" ou non de l'article.

Ce paramètre peut être propagé à l'ensemble des fiches articles.

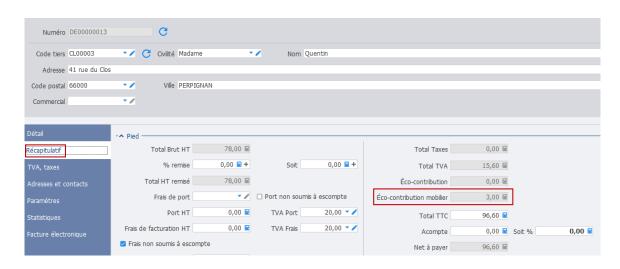




On peut l'affecter sur chaque fiche article.



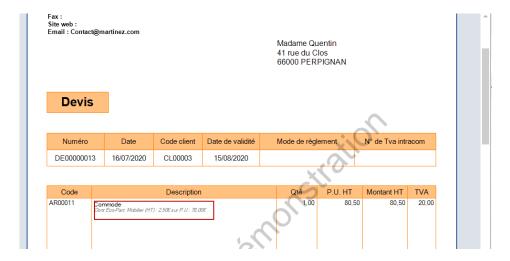
11.2.4 Gestion dans les documents de vente/achat.





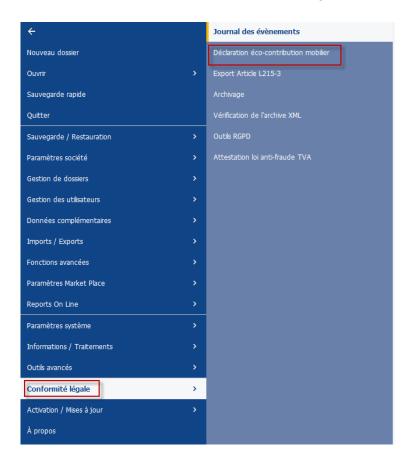
Dans l'onglet récapitulatif, le montant cumulé de l'éco-contribution mobilier s'affiche.

En impression des documents de vente, il est intégré à la description commerciale.



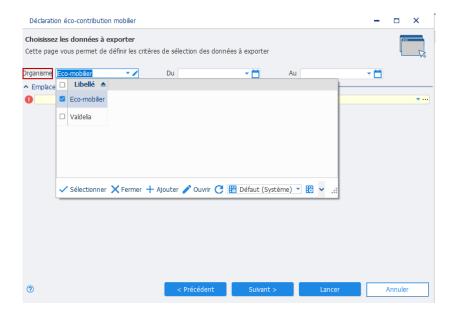
11.2.5. Déclaration de l'Éco-contribution mobilier.

Pour les sociétés dont les produits font l'objet d'une déclaration (Valdélia ou Eco-contribution mobilier), la déclaration peut générer un fichier au format .CSV





Un assistant vous propose pour ces deux organismes, la période concernée, et l'emplacement où sera généré le fichier.



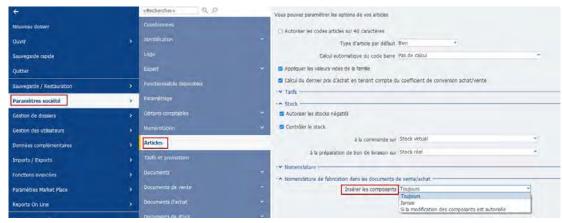
12. Gestion de la fabrication.

Les nomenclatures de fabrication font partie intégrante de la Gestion Commerciale ELITE, dans ce contexte ces articles font l'objet d'un processus spécifique dit de fabrication ou de désassemblage. Les produits issus de la fabrication sont donc gérés en stock, et l'entrée se fait par le Bon de fabrication, lui-même issu d'Ordre de fabrication.

12.1. Paramétrage initial.

12.1.1. Paramètres initiaux sur les articles.

Paramètres société\Articles\Nomenclature de fabrication dans les documents de vente/achat.





L'affichage de la nomenclature est déterminé selon plusieurs possibilités:

Toujours: les composants seront visibles et listés

Jamais: seul le composé final s'affiche

Si la modification des composants est autorisée: en fonction de cette option qui est propre à chaque nomenclature.

12.1.2. Paramètres initiaux au niveau des documents.

Paramètres sociétés\Documents\options générales.



12.2. Gestion du fiche article de type nomenclature de fabrication.

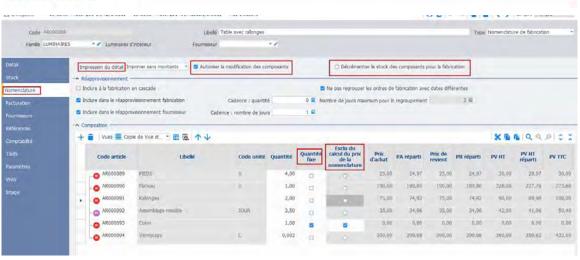
Produits/stocks\Articles.



Le type d'article est Nomenclature de fabrication.

Onglet "Nomenclature".





Impression du détail :

Ne pas imprimer : seul le composé s'imprime.

Imprimer : Composé et composants sont imprimés avec les quantités et montants Imprimer sans montants: les composants s'impriment avec les quantités mais non valorisés.

Autoriser la modification des composants :

Si cochée, vous pouvez modifier la composition d'une nomenclature de fabrication dans les documents (exemple : ordre de fabrication...).

La sélection de cette option est irréversible.

Décrémenter le stock des composants pour la fabrication.

Dans le cas de nomenclature multi niveaux, cette option permet de sortir du stock les composants des sous niveaux, sans générer de fabrications intermédiaires.

Quantité fixe : Pour les nomenclatures de type Fabrication, dans l'onglet Nomenclature de la fiche article, la colonne Quantité fixe signifie que quelle que soit la quantité de la nomenclature fabriquée, la quantité utilisée du composant pour la fabrication sera toujours la même. Cette option est reportée de la fiche article sur les lignes de composants dans les documents de stock et de vente.

Exclu du calcul du prix de la nomenclature : L'article n'est pas valorisé en PR/PV sur la nomenclature.

Onglet "Détail".

Type de calcul.



SOLUTIONS DE GESTION			
Enregistrer • Con	nsulter l'historique clients/artic	les Consulter l'historique fournisseurs	s/articles Plus d'actic
Code AR000			Libellé Table avec rallo
Détail	-➤ Description comm	nerciale ————————————————————————————————————	
Stock	-^ Tarif —		
Nomenclature	Type de calcul	R	tecalculer 🔻
Facturation	Fixer	Somme des prist d'active	
Fournisseurs	Prix d'achat	Somme des prix de revient Somme des prix de vente HT	•
Références	Frais %	Somme des prix de vente TTC	0,00 🖬
Comptabilité	Prix de revient	562,50 🖬	

Le calcul du prix de la nomenclature peut être choisi en mode :

Somme des prix d'achat : le prix d'achat de la nomenclature est figé car il est forcément égal à la somme des P.A. des composants,

Somme des prix de revient : le prix d'achat et le prix de revient de la nomenclature sont figés car ils sont forcément égaux à la somme des P.A. et P.R. des composants, Somme des prix de vente : le prix d'achat, le prix de revient et les prix de vente de la

nomenclature sont figés car ils sont forcément égaux à la somme des P.A., P.R., P.V. des composants,

Aucun choix : on aura accès à toutes les cases.

Le bouton 'Recalculer' permet de recalculer les différents P.A., P.R., P.V. à partir des composants.

12.3. Documents de fabrication.

Produits/stock\Documents de stock.



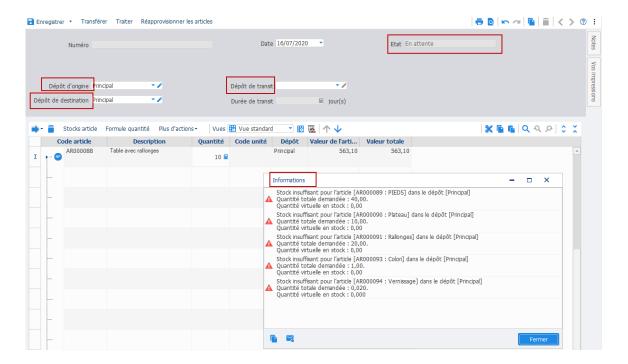
Il existe quatre types de documents:

Les Ordres de fabrication qui génèrent des mouvements virtuels d'entrée en stock et, les Bons de fabrication, l'entrée physique de l'article ;

Les Ordres de désassemblage qui génèrent des mouvements virtuels de sortie et les Bons de désassemblage, des sorties physiques de l'article.



12.3.1. Les Ordres de fabrication.



Dépôt d'origine et dépôts de destination: Indiquez le dépôt de stockage d'origine pour les composants et le dépôt de stockage de destination pour le composé.

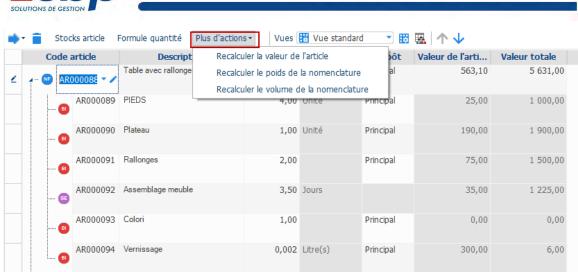
Durée de transit: si un dépôt de transit est renseigné, la durée permettra de définir la date du mouvement de stock lors de la validation du bon de fabrication.

Etat: En attente ou Traité en fonction de l'avancement de l'Ordre de fabrication.

Lors de la saisie d'une nomenclature de fabrication, le contrôle de stock des composants s'effectue.

Actions sur les lignes de l'Ordre de fabrication.





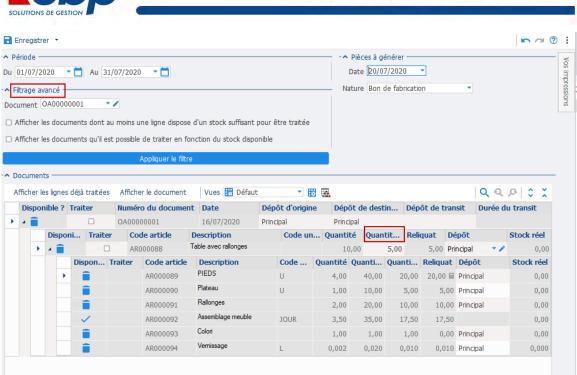
Il est possible de modifier les composants si la nomenclature l'autorise. Dans ce contexte, la valeur, le poids ou le volume de la nomenclature peuvent être recalculés.

Actions sur le document.



Action "Transférer" : l'Ordre de fabrication passe en Bon de fabrication Action "Traiter" : ouvre l'assistant pour sélectionner la ou les nomenclatures à réaliser.





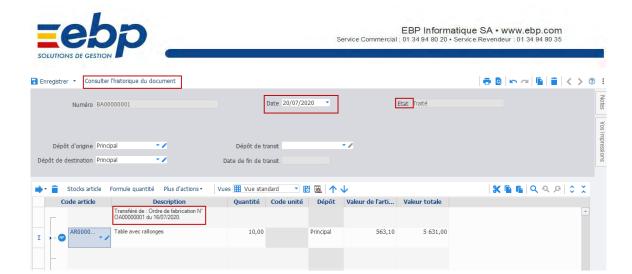
Réapprovisionner les articles.



Ouvre l'assistant de réapprovisionnement fournisseur, les quantités calculées seront issues des ordres de fabrication pour les besoins en stock.

12.3.2. Les Bons de fabrication.

Issu d'un transfert ou saisi directement, il matérialise la fabrication effective de l'article et par conséquent son entrée en stock réel.



Consulter l'historique : permet de fait d'avoir une visibilité des documents précédents. Date : date effective de l'entrée en stock.

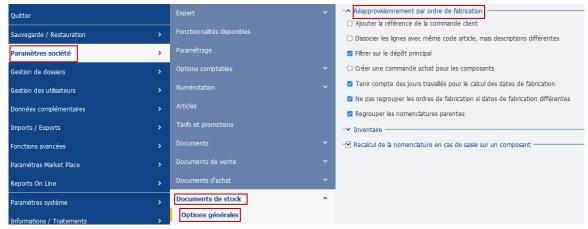
L'ordre et le bon de désassemblage.

Ces deux documents permettent de gérer la mise en composant d'un composé, donc une sortie de stock pour le composé et des entrées pour les composants.

12.4. Gestion avancée de la fabrication.

12.4.1 Réapprovisionnement des composés et composants.

Il est possible de générer automatiquement une commande fournisseur lors de la génération d'un ordre de fabrication, voir depuis une commande client.



Ajouter la référence de la commande client : l'information (numéro de commande) sera reprise sur la première ligne en mode texte.

Dissocier les lignes avec le même code article, mais une description différente: la commande fournisseur va créer autant de lignes que de descriptions particulières pour un même article.



Filtre sur le dépôt principal : permet de mettre le filtre sur le dépôt principal en réapprovisionnement.

Créer une commande d'achats des composants: ouvre automatiquement l'assistant de réapprovisionnement

Tenir compte des jours travaillés pour le calcul des dates de fabrications: si cochée, permet de prendre en compte les jours travaillés du planning pour le calcul des dates de fabrication.

Ne pas regrouper les ordres de fabrication si dates de fabrication différentes: Si cochée, permet ne pas regrouper les ordres de fabrication si ces derniers ont des dates différentes.

Regrouper les nomenclatures parentes : pour les nomenclatures multi-niveaux, les nomenclatures dites "parentes" peuvent être regroupées dans l'Ordre de fabrication.

Exemple: d'un processus depuis une commande client

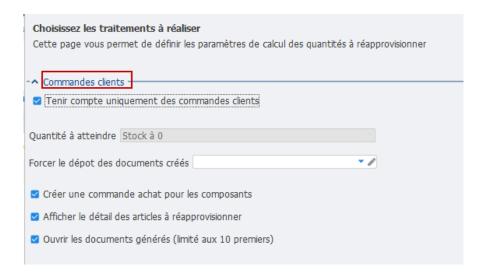


Réapprovisionnement depuis la commande client.

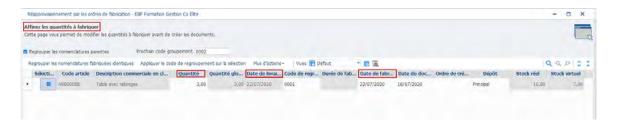




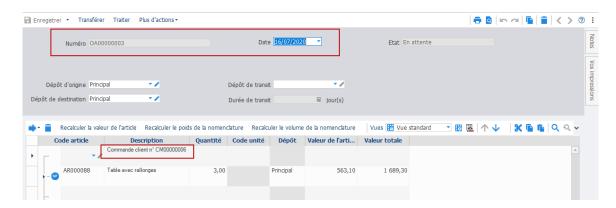
Zone de filtrage de l'assistant pour sélectionner la source de réapprovisionnement.



Déterminez le calcul de la quantité et activer au besoin la création d'un réapprovisionnement en composants.



Les quantités à réapprovisionner en fabrication sont modifiables, la date de livraison de la commande détermine par défaut la date de fabrication si celle-ci n'est pas contrainte par un temps de fabrication spécifié dans la nomenclature.

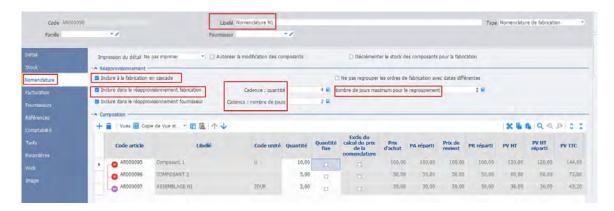


12.4.2. Gestion des processus de fabrications intermédiaires.



La fabrication peut être établie en tenant compte des facteurs temps de fabrication et des nomenclatures Parentes ou "intermédiaires".

Exemple d'une nomenclature N1:



Inclure à la fabrication en cascade : permet de générer un OF si cette nomenclature est-elle même un composant de sous niveau.

Inclure dans le réapprovisionnement: Permet de sélectionner cet article en réapprovisionnement fabrication.

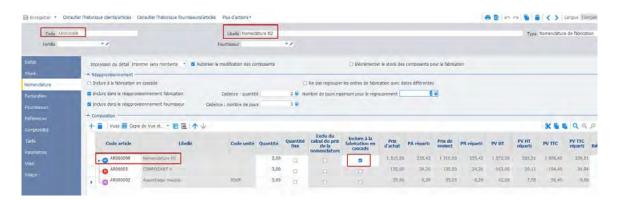
Cadence quantité: quantité fabriquée.

Cadence nombre de jours : Nombre jours nécessaire pour la quantité fabriquée.

Nombre de jours maximum pour le regroupement: si l'option "Ne pas regrouper les OF avec des dates différentes" n'est pas cochée, dans ce cas, ce nombre de jours détermine les écarts tolérés entre Ordre de fabrication pour regrouper les nomenclatures dans un même Bon de fabrication.

12.4.2.1. Gestion de nomenclature avec fabrication en cascade.

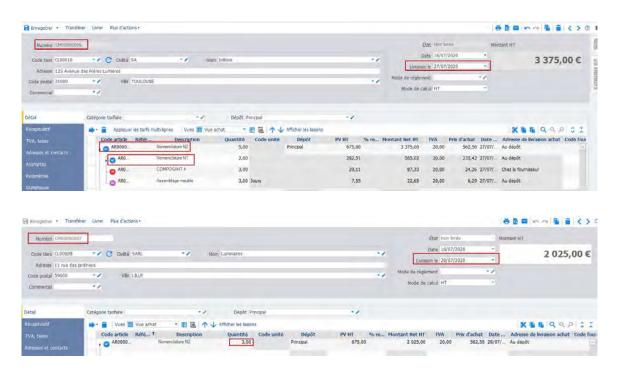
Création d'une nomenclature avec un composant de type nomenclature.





Réapprovisionnement depuis des commandes clients.

Ici, deux commandes:



Réapprovisionnement par les Ordres de fabrication .



Ce tableau détermine en fonction des temps de fabrication nécessaires à chaque nomenclature la date des Ordres de fabrication depuis la date de livraison, ici le 28/07/2020. On considère que le temps de fabrication est "linéaire", ainsi dans notre exemple, il serait nécessaire de débuter les premiers Bons de fabrication le 08/07/2020.

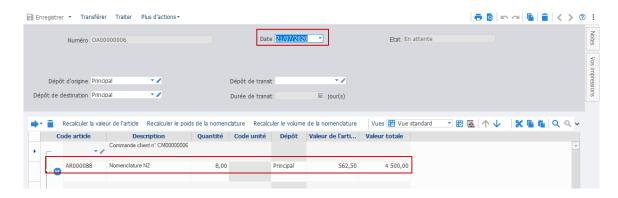
Vous pouvez ajuster ces dates et procéder à des regroupements d'OF sous couvert que les intervalles entre ceux-ci respectent le nombre de jours maximum pour le regroupement des nomenclatures.

Le code de regroupement détermine l'ordre des OF, et par conséquent, vous pouvez les regrouper.



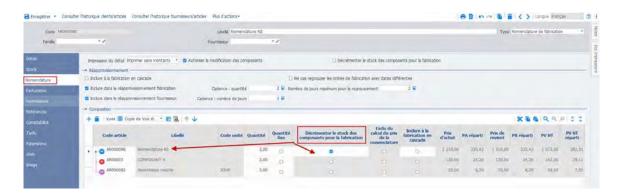
Dans l'exemple ci-dessus les dates des OF N2 sont du 21 et 22 Juillet, ils peuvent donc être regroupés.

3 Ordres de fabrications sont créés, dont 1 regroupant les Nomenclatures N2 au 21/07

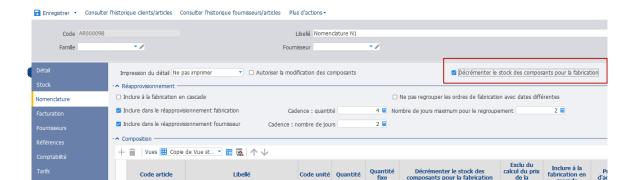


12.4.2.2 Gestion de la fabrication par décrémentation directe des composants.

Si votre processus de fabrication d'une nomenclature ayant une nomenclature parente, ne nécessite pas la création d'un OF spécifique, il est possible dans ce cas de décrémenter directement le stock des composants de celle-ci.



Dans l'exemple ci-dessus, le composant "Nomenclature N1" est coché sur décrémenter le stock pour la fabrication. Ce choix peut être géré en amont dans la fiche article.





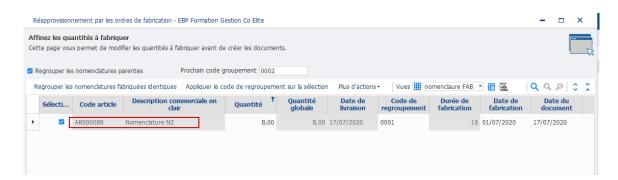
Impact sur les Ordres de fabrication.

En cascade (rappel)

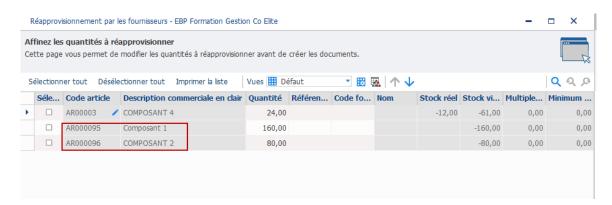


lci la nomenclature de sous niveau s'affiche, avec aussi possibilité de voir les composants simples (Barre d'action des lignes).

En mode décrémentation.



L'ordre de fabrication ne concerne que la nomenclature N2, mais en besoin de composants, le réapprovisionnement porte sur la totalité des composants.

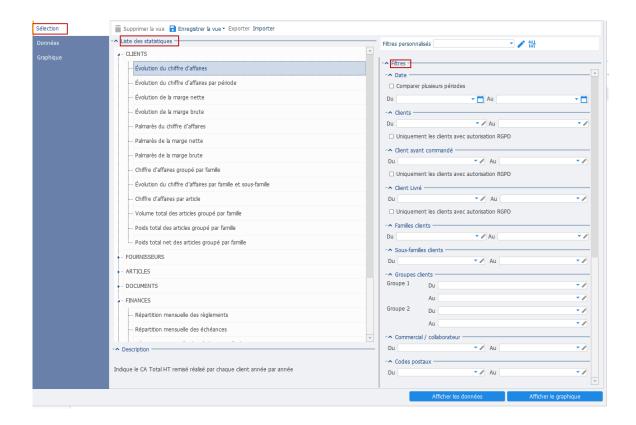




13. Gestion des statistiques.

Le module statistique est intégré à la Gestion Commerciale Elite, il est accessible via la page de démarrage du logiciel.

13.1. Gestion des statistiques.



Onglet "Sélection";

Liste des statistiques:

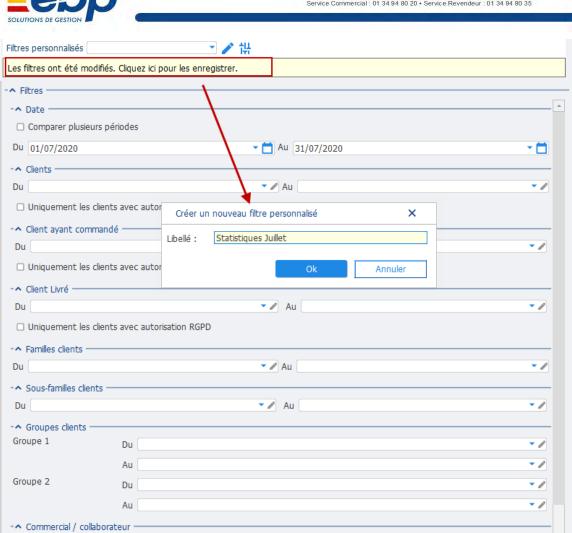
Une liste des statistiques prédéfinies par catégorie

(Clients/fournisseurs/Articles/Documents/Finances...). Cette liste dépend des modules utilisés dans le logiciel (Point de vente, Gestion de projet, SAV...)

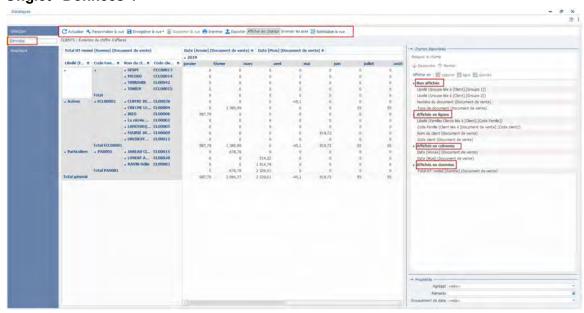
Une zone de filtrage permet pour un modèle de statistique sélectionné, d'affiner les critères qui alimentent les données à exploiter.

Pour certains états, il est possible de comparer les résultats sur plusieurs périodes. Le choix des éléments filtré, peut donner lieu à la création 'd'un filtre personnalisé.





Onglet "Données".



Barre d'action des données:



Personnaliser la vue : permet de modifier la requête, les nouveaux champs seront par défaut dans les champs non affichés.

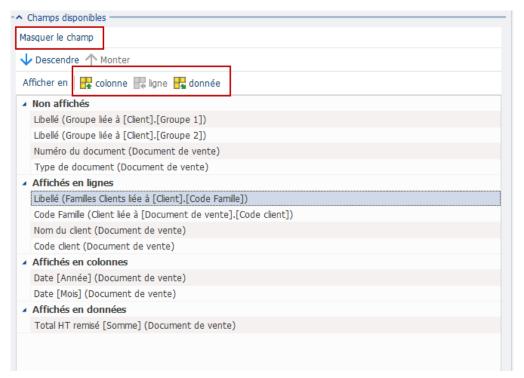
Enregistrer la vue : Mémorise l'affichage et les champs, la vue sera dans la catégorie "Mes statistiques".

Exporter : les statistiques peuvent être exportées dans un fichier au format XLS, XLSX, PDF, HTML, TXT

Afficher les champs: Affiche ou masque le volet des champs disponibles.

Inverser les axes: inverse Abscisse et ordonnée.

Volets "Champs disponibles".



Masquer le champ:

Les champs qui sont en données, en ligne ou en colonnes peuvent être masqués. Afficher en: colonne/ligne/donnée. Positionnement des valeurs dans la statistique. Propriétés :



Agrégat: selon la nature du champ, vous pouvez mettre la somme, la moyenne, le maximum, le minimum pour un champ de type valeur.

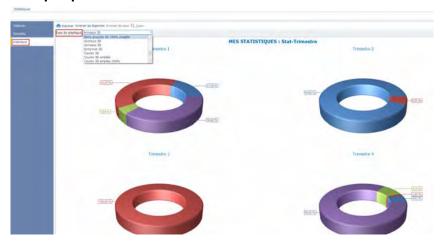
Si ce champ est de type texte/date, l'agrégat porte sur le nombre de fiches (Maxi/Mini/Compteur).



Palmarès: pour les champs de type numérique, le nombre dans le palmarès permet de sélectionner les X fiches qui ont la plus forte valeur.

Groupement de date: Permet de regrouper les valeurs sur la périodicité proposée (Annuel/Trimestriel/mois/jour/heure) des champs de type date.

Onglet "Graphique"



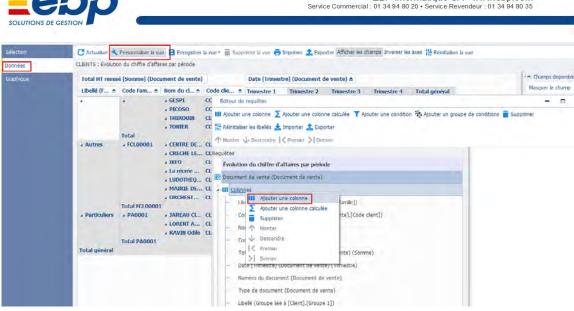
Une liste de type de graphique est proposée.

Exemple de statistique: Statistiques CA par trimestre et par commercial.

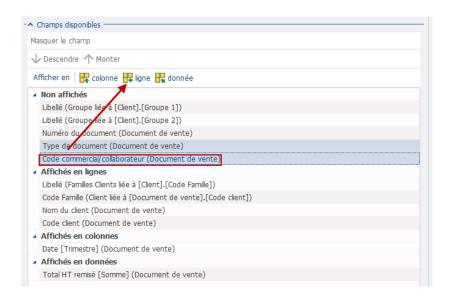


Onglet "Données".

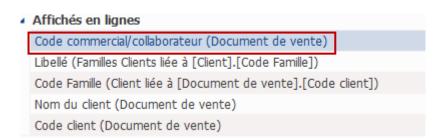




Une fois le champ code commercial/collaborateur ajouté,



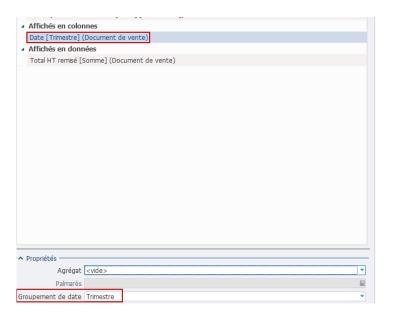
Le positionner en ligne et le glisser en première position.



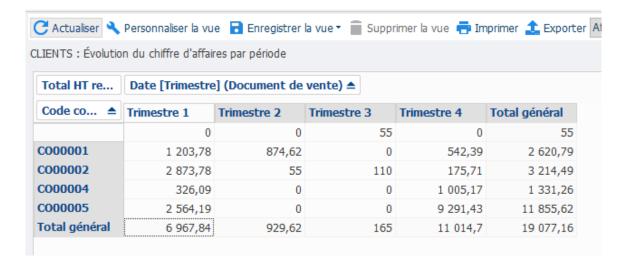
Masquer les champs non souhaités (exemple code famille, libellé famille, code client, Nom du client).



Sélectionnez la date et groupez en trimestre.

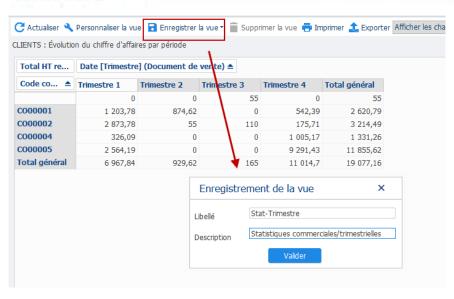


Résultat:



Action "Enregistrer la vue":







Vous pouvez ensuite exporter ce modèle de statistique vers un autre dossier (Import), le fichier généré est au format .zip.

13.2. Statistiques OLAP.

Cette fonctionnalité avancée, intitulée "Statistiques OLAP" est une base de données statistique.

Avant de pouvoir utiliser le module de statistiques OLAP disponible dans l'application EBP, vous devez posséder une instance SQL Serveur ayant un rôle Analysis Services installé.

13.2.1. Paramétrage des statistiques OLAP dans EBP.

Avant de pouvoir utiliser les statistiques OLAP dans EBP, il faut effectuer un paramétrage au niveau des Paramètres |Société du dossier et créer le cube correspondant au dossier.





Dans ce paramétrage, il est nécessaire de renseigner :

- Le nom de la machine \ le nom de l'instance (Pour une instance locale, le caractère '.' ou LOCALHOST peuvent remplacer le nom de la machine).

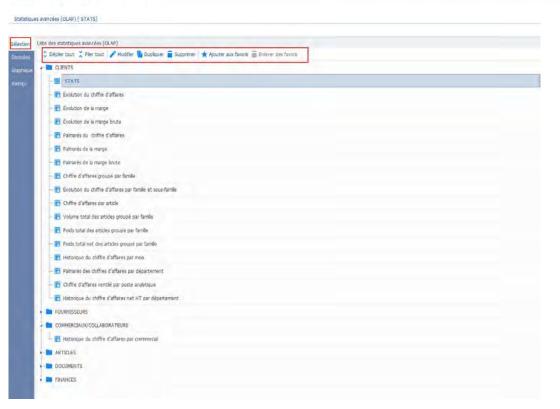
Pour créer le cube il faut passer par le bouton Importer et accéder à l'écran suivant dans lequel il est nécessaire de renseigner un nom à donner au cube



13.2.2. Utilisation des statistiques OLAP dans Gestion commerciale Elite.

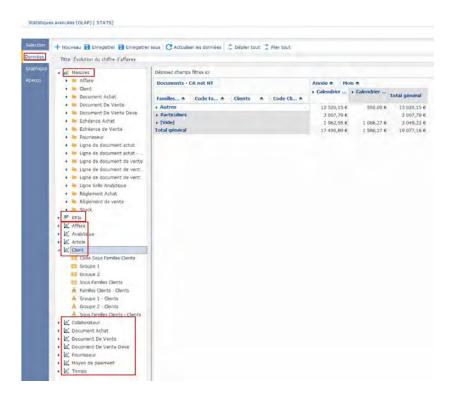
Les statistiques OLAP sont accessibles depuis la page d'accueil de votre logiciel. Onglet sélection





Une liste de statistiques "système" est disponible, il est possible de dupliquer une liste pour en modifier son contenu.

Onglet "Données".





Les données sont composées de :

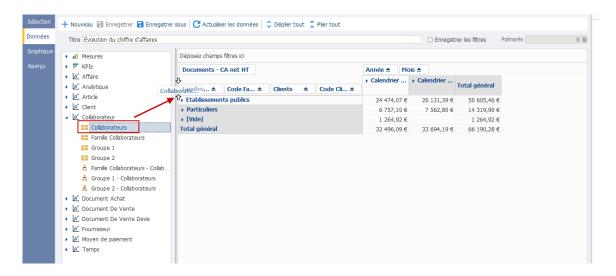
Mesures: Valeur à afficher (exemple CA/marge/ poids volume ...)

KPIs: Les KPI sont des éléments qui affichent la tendance d'une valeur (+/-...)

Les attributs: ils permettent de donner des éléments de tri ou de filtrage sur les mesures (exemple le code commercial sur la mesure CA)

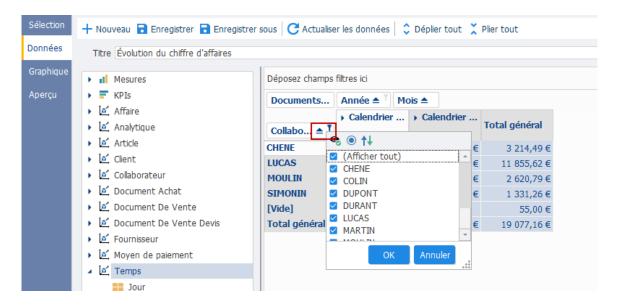
Exemple d'utilisation :

CA par collaborateur depuis la vue "Evolution du chiffre d'affaire":



Il suffit de faire un glisser/déposer de l'attribut dans la vue.

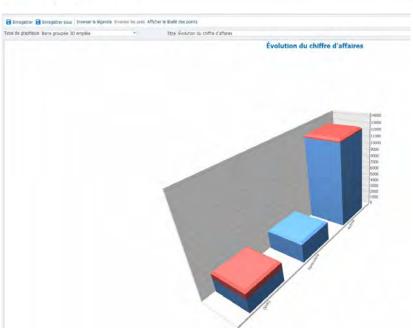
Les colonnes ajoutées peuvent être triées ou filtrées.



Onglet "Graphique".

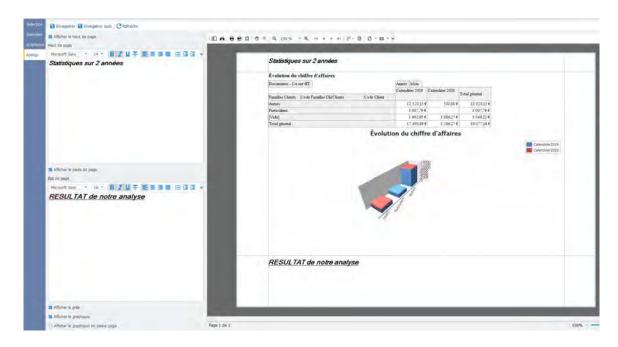
Plusieurs types de graphiques sont disponibles.





Onglet "Aperçu".

L'aperçu permet de personnaliser le rendu de votre impression par ajout d'information de texte et de modification sur les marges.

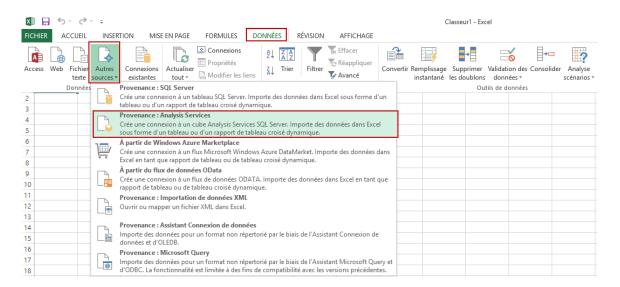


13.2.3. Utilisation de la base OLAP depuis un tableur.

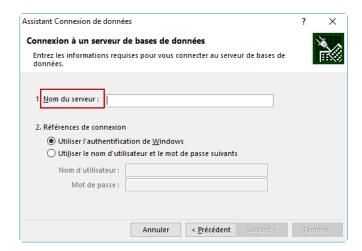
Une fois le cube mis en place, il est possible de l'utiliser via Microsoft Excel. Connexion à l'instance.



Depuis l'onglet Données, il faut choisir A partir d'autres sources puis Provenance : Analysis Services.

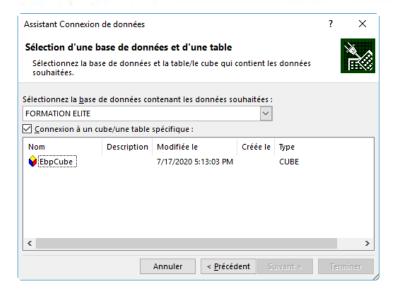


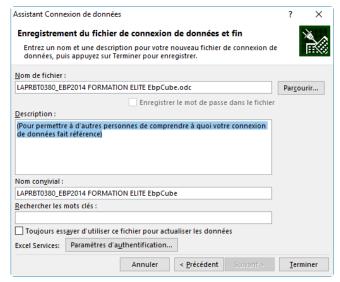
Dans la fenêtre Assistant Connexion de données, il faut Indiquer Le nom de la machine \ le nom de l'instance (Pour une instance locale, le caractère '.' ou LOCALHOST peuvent remplacer le nom de la machine).

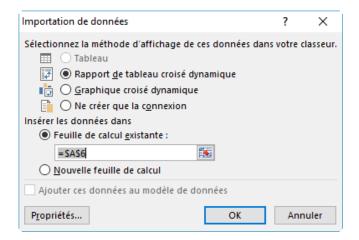


Il faut ensuite sélectionner le cube souhaité et suivre l'assistant en apportant les personnalisations voulues.





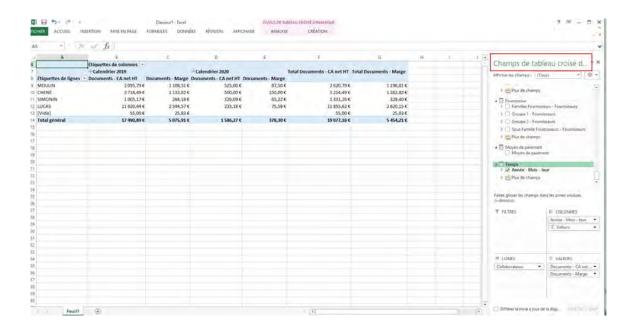




Accès aux données.



L'accès aux données se fait via un tableau croisé dynamique. Il est possible de faire glisser les champs directement dans les zones voulues.



14. Gestion Multi-langues.

La gestion commerciale permet de gérer un affichage des descriptions commerciales d'articles sous plusieurs langues, ceci concerne aussi les textes standards, et les lignes d'informations issues de transfert des documents.

14.1. Gestion des langues.

Choix des langues.

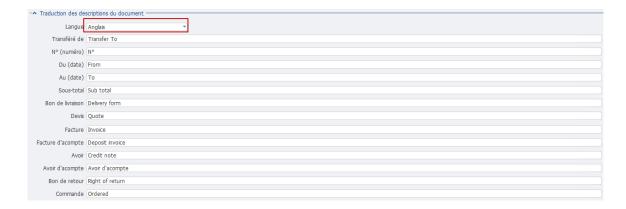




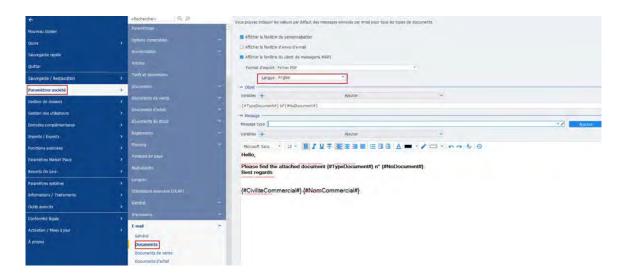
Pour chaque langue, vous pouvez définir la priorité et un dictionnaire associé (correcteur orthographique).

Traduction des descriptions du document.

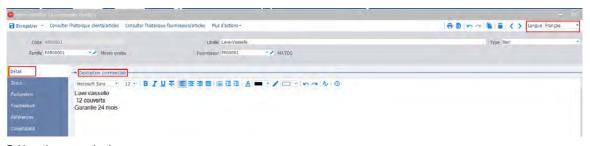
Associez pour chaque langue, les termes appropriés à chaque zone.



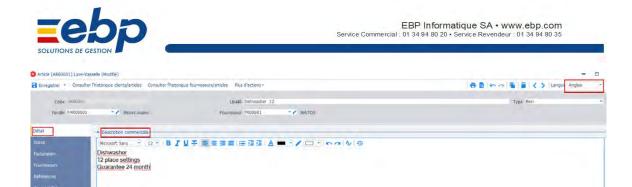
Les messages spécifiques pour les mails et SMS peuvent être paramétrés également avec les langues.



14.2. Fiche article.



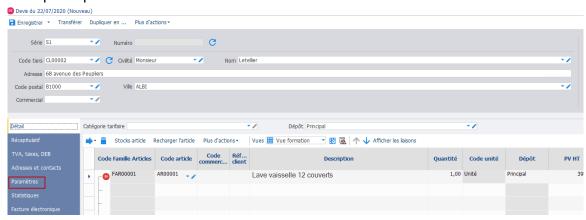
Sélectionnez la langue,



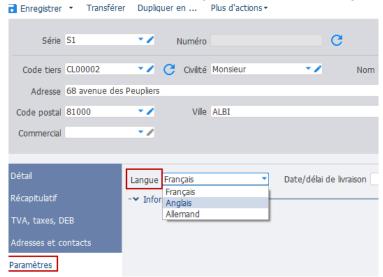
et complétez dans l'information.

14.3. Gestion dans les documents.

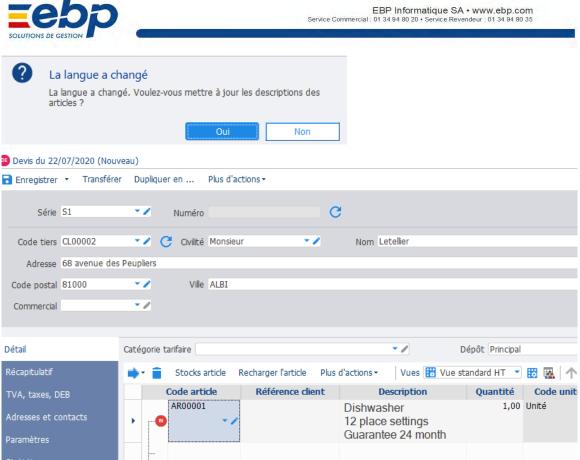
Exemple depuis un devis.



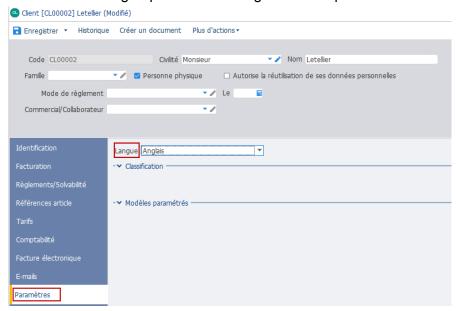
Vous pouvez modifier l'affichage des articles, via l'onglet Paramètres.





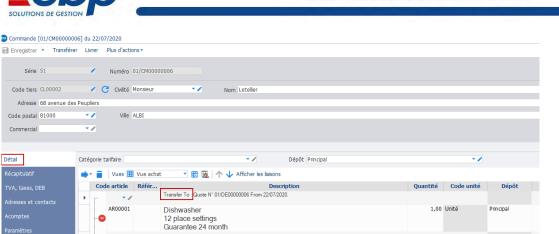


Le choix de la langue peut se définir également depuis la fiche client.



Transfert des documents.

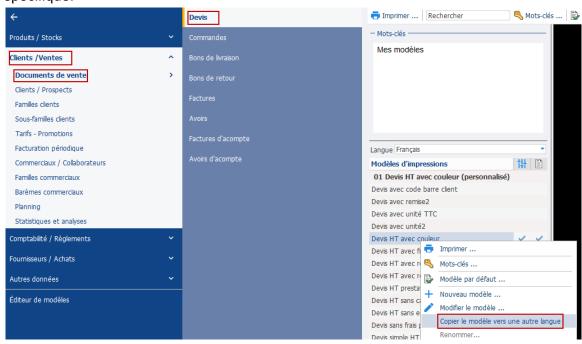




Les descriptions de lignes sont reprises dans la langue d'origine.

14.4. Modèles d'impression.

L'impression des documents dans une langue nécessite la création de modèle spécifique.



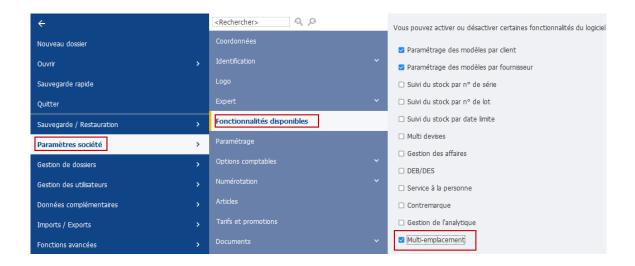
Vous pouvez dupliquer un modèle existant vers une autre langue, il vous incombe de mettre en page celui-ci via le générateur d'état.



15. Fonctionnalités optionnelles.

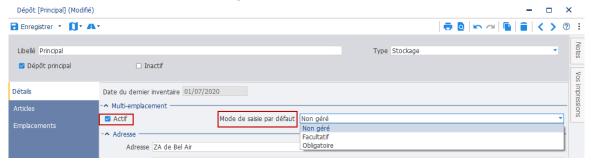
Selon les besoins de l'entreprise, des fonctionnalités peuvent être activées dans les Paramètres Société/Fonctionnalités disponibles.

15.1 Gestion du multi-emplacement.



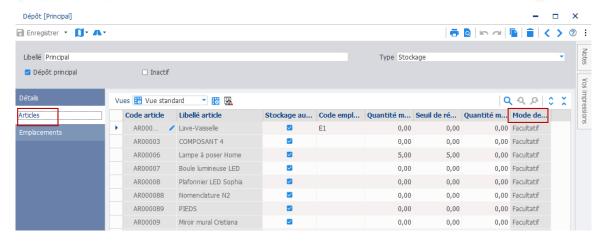
L'activation de cette option permet de gérer plusieurs emplacements pour un article géré en stock.

Sur chaque dépôt, on définit des règles de saisie du multi-emplacement.

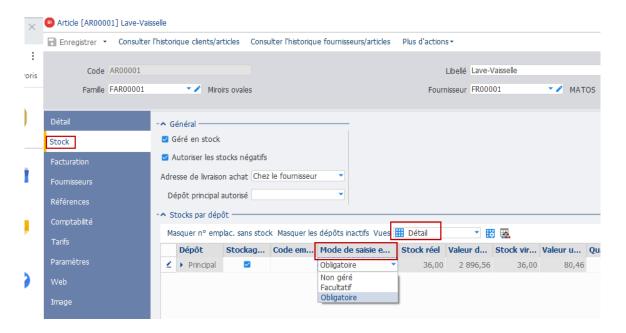


Les articles du dépôt héritent des options des modes de saisie par défaut.





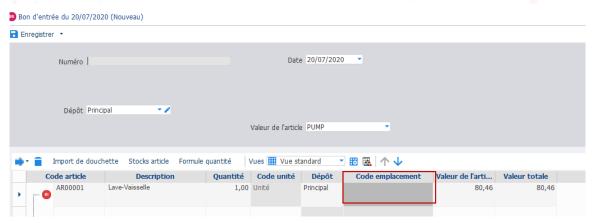
La modification peut se faire en ligne à ligne au dépôt (onglet Article) mais aussi sur la fiche article (Onglet Stock), en choisissant la vue "Détail".



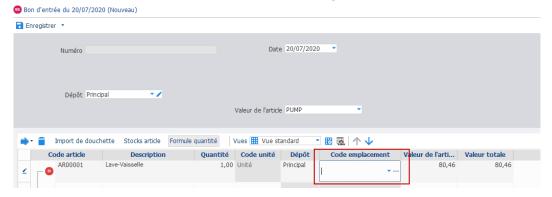
Trois modes de saisie sont possibles :

Non géré: les articles ne seront sur aucun emplacement, le champ emplacement n'est pas accessible dans les documents de stocks/achats/ventes.

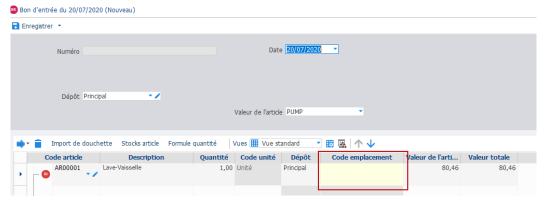




Facultatif: le champ est accessible mais non obligatoire.

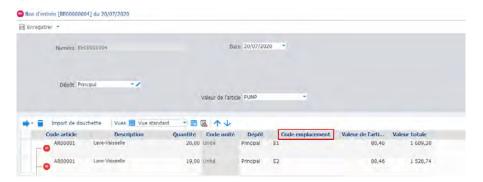


Obligatoire : Le champ doit être renseigné quel que soit le type de document.

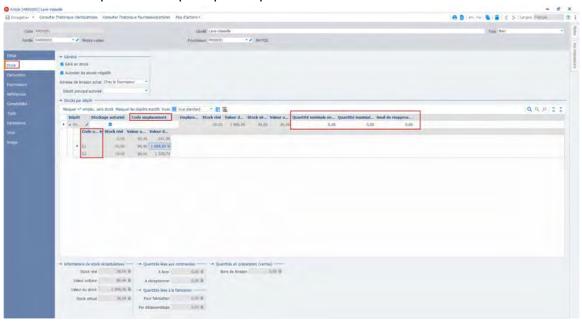


Lorsqu'un article est géré sur plusieurs emplacements, on crée autant de lignes que d'emplacements.





La fiche article peut être dépliée par emplacement.



Remarque: les quantités Minimale/maximale et le seuil de réapprovisionnement sont gérés au niveau du dépôt et non de l'emplacement.

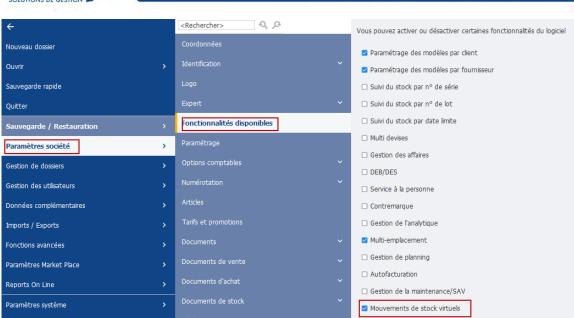
15.2. Gestion des mouvements virtuels.

Cette gestion permet d'obtenir un stock à date des plus précis, d'anticiper les ruptures de stock et donc d'honorer les commandes clients.

Le contrôle s'effectue sur les commandes et tous les documents qui génèrent une sortie de stock.

15.2.1. Activation des mouvements virtuels.





Lorsque le dépôt gère le multi-emplacement, le "contrôle sur le stock réel" se réalise sur l'emplacement sélectionné sur la ligne de document et vous pouvez également réaliser le "contrôle sur le stock virtuel à date" pour cet emplacement.

Les mouvements virtuels sont générés pour tous les documents qui engendrent une entrée virtuelle ou une sortie virtuelle de votre stock.

Commandes client/fournisseur.

Bons de livraison/réception (*).

Bons de sortie(*).

Ordre de stock.

Document de stock avec dépôt de transit.

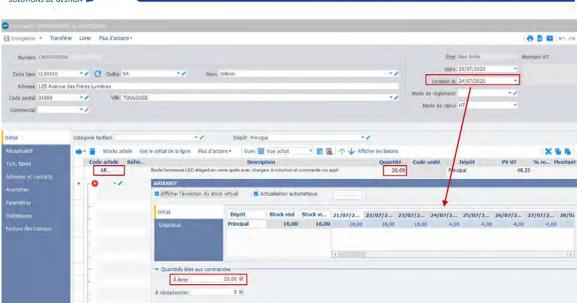
(*) Sous réserve que l'option "Activer les états sur..." soit cochée.

15.2.2. Impacts sur la gestion des commandes clients.

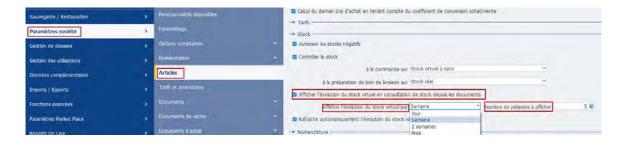
En fonction de la date de livraison ou de réception/entrée de la marchandise, il est possible d'afficher la disponibilité de l'article depuis le document de vente.

Exemple: commande de l'article AR00007 d'une quantité de 20, commande du 20/07 à livrer le 24/07.

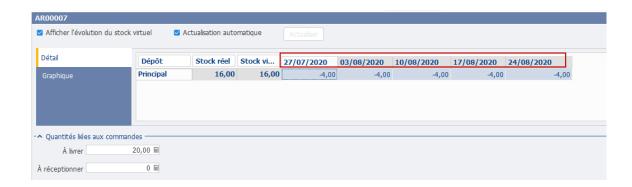




La gestion des périodes affichées (ici en jour) est paramétrable dans les paramètres société/Articles.



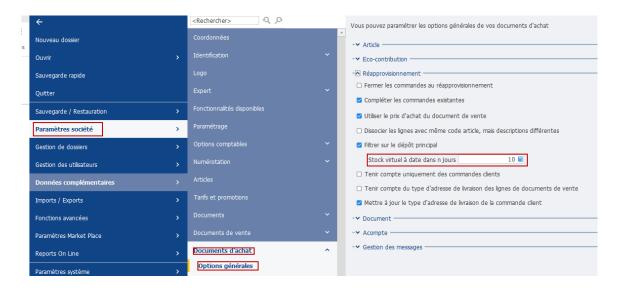
La modification est rétroactive sur tous les documents.



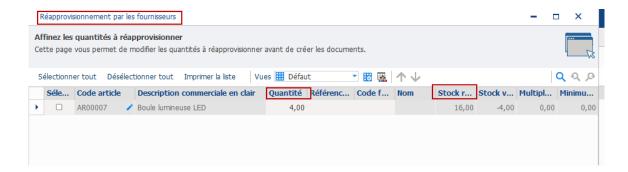
15.2.3. Impacts sur les commandes fournisseur.

Lors du réapprovisionnement fournisseur des articles, le stock de référence peut être défini selon une situation à date du stock.

Par défaut le paramètre est à 10 jours, vous pouvez modifier celui-ci. Cette règle s'applique également au réapprovisionnement par les ordres de fabrication.



Dans le cas de notre exemple initial, nous avons une commande de 20 articles à livrer le 24/07, la commande fournisseur prendra en compte notre mouvement virtuel.

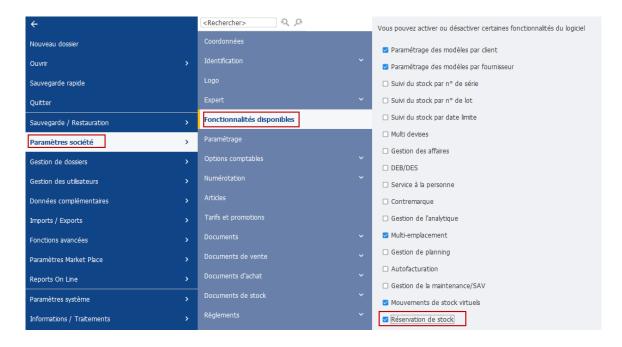


Si on porte la date de référence du stock virtuel à une date antérieure à la livraison.



15.3. Gestion de la réservation.

La gestion de la réservation nécessite également l'activation de la fonction « mouvements virtuels » dans Paramètres / société.

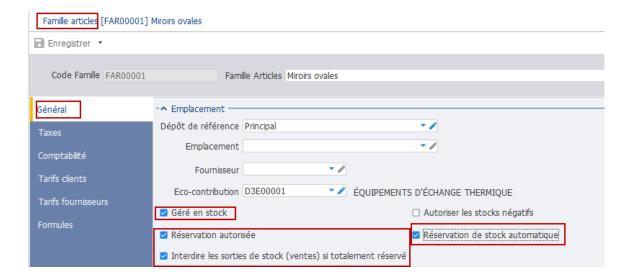


Elle permet de visualiser un stock à date et de déterminer un type de stock « réservation » filtrable. Elle est possible sur tous les documents concernés par les mouvements virtuels excepté les documents d'achats.

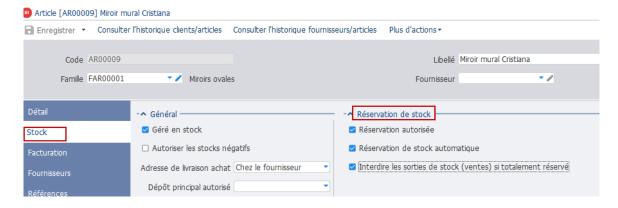


15.3.1. Paramétrage des fiches articles / Familles d'articles.

On peut gérer la réservation de stock en cochant la réservation autorisée dans les familles articles.



Et dans les articles.



Réservation autorisée : Permet d'indiquer la possibilité de retenir l'article lors de la réalisation d'une commande (Depuis la commande, sélection de la case "Réservé" sur la ligne de l'article). Suite à la réalisation de la commande, la quantité d'article retenue sera indiquée dans les champs "stock virtuel" et "Quantité réservée". Si l'article est proche de la rupture de stock, lors du traitement de la commande, il sera référencé comme prioritaire.

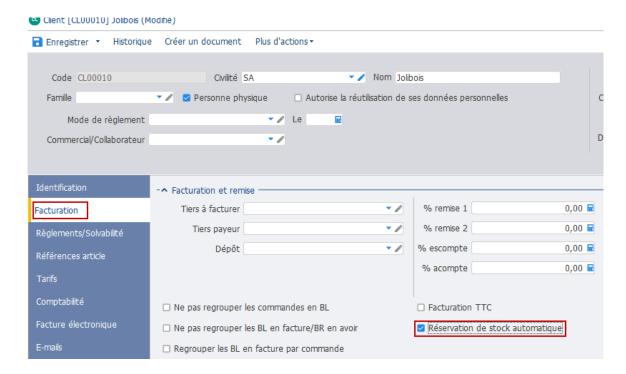
Réservation de stock automatique : L'article est noté comme "réservé" dès sélection de celui-ci dans la commande client. Cela signifie que la quantité de l'article est « retenue » donc non disponible pour les prochaines autres commandes.



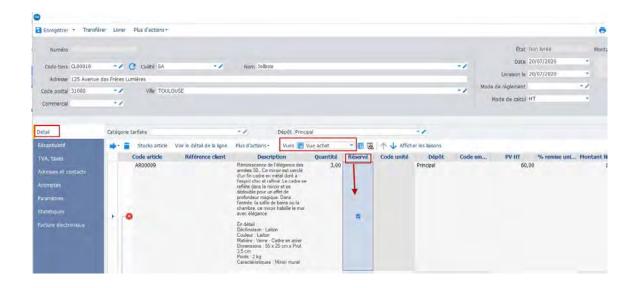
Interdire les sorties de stock (ventes) si totalement réservé : Permet de définir le blocage de l'enregistrement d'un document de sortie si l'article est réservé sur un précédent document.

15.3.2. Paramétrage dans les fiches clients.

La réservation peut être associée au client.

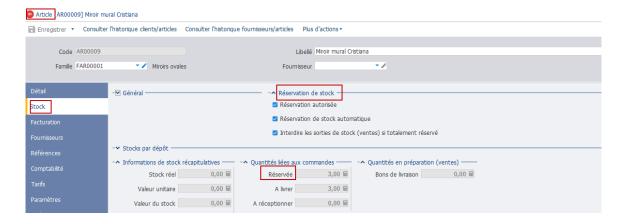


Cette association avec des articles "Autorisés en réservation" active automatiquement le champ "réservé" de la ligne du document de vente (commande), cette zone peut être décochée manuellement.





Il est possible de consulter le stock à date par dépôt directement dans la fiche article, et de visualiser la quantité totale réservée.

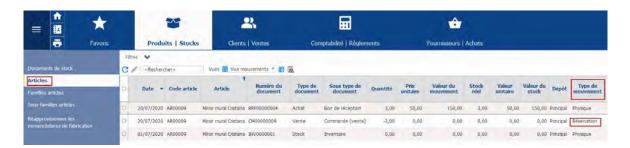


L'option "Interdire les sorties de stock (ventes) si totalement réservé" permet de ne pas livrer une commande si la quantité réservée est supérieure à la quantité disponible.

15.3.3. Gestion de la réservation dans les documents de vente.

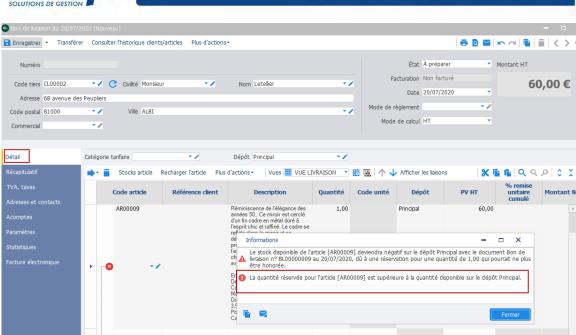
Exemple.

Dans notre cas, commande de 3 miroirs (AR00009) pour le client Jolibois. Création de la commande fournisseur associée et génération du Bon de réception.



Si une livraison devait se faire pour un autre client,

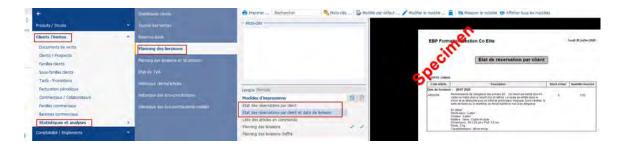




Un message d'information indique qu'il n'est pas possible de livrer ce miroir compte tenu du stock disponible.

15.3.4. Modèles d'impression spécifiques.

Il est possible d'avoir l'édition du planning de livraison pour avoir détail des articles réservés par client / possible aussi par historique client.



15.3.5. Informations complémentaires sur la réservation.

La contremarque utilise obligatoirement la réservation.

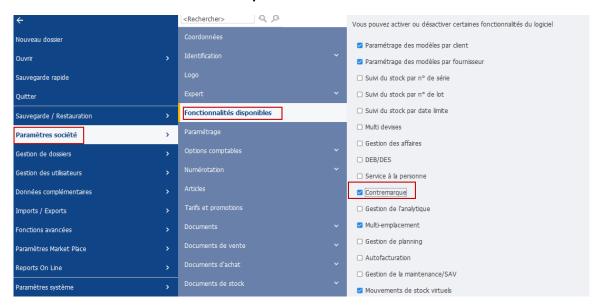
Sérialisation des articles: un même n° de série lot peut être réservé plusieurs fois (message d'avertissement, pas bloquant)

Nomenclature commerciale : si on coche réservation sur la ligne de document, cela réserve uniquement les composants.

Nomenclature de fabrication dans un OF : si réservation, cela réserve directement les composants.

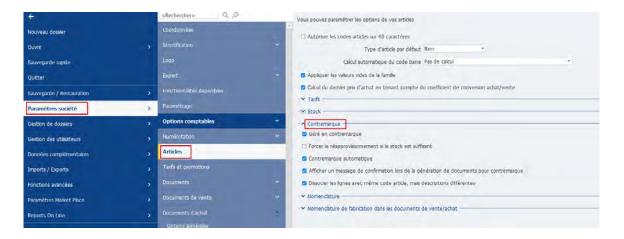


15.4. Gestion de la contremarque.



La contremarque consiste à générer de manière quasi-systématique un réapprovisionnement pour un article géré en contremarque lorsqu'il est commandé par un client ou demandé pour une fabrication. Les documents de réapprovisionnement générés sont liés à la commande du client. Ceci afin que lors de la réception de la commande fournisseur, la commande client liée puisse être livrée.

15.4.1. Paramètres initiaux pour les articles.



Si vous modifiez le libellé article sur votre commande client, il est possible de reprendre ce libellé sur la commande fournisseur. Pour cela vous devez sélectionner l'option "Dissocier les lignes avec même code article, mais libellés différents" dans les paramètres société avant de réaliser votre commande client et demander le réapprovisionnement.

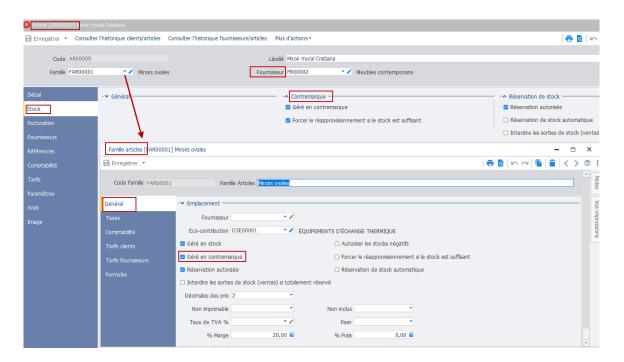


Si les options "Gérer en contremarque", "Contremarque automatique" et "Forcer le réapprovisionnement si le stock est suffisant" sont sélectionnées, alors lors de la sauvegarde de la commande client, la commande fournisseur sera automatiquement générée pour la quantité commandée (client).

Si les options "Gérer en contremarque" et "Forcer le réapprovisionnement si le stock est suffisant" sont sélectionnées mais pas la génération automatique, alors il faudra passer par le réapprovisionnement de commande (achat) pour la génération de la commande fournisseur pour les quantités de la commande client.

La commande fournisseur est générée avec le fournisseur principal de l'article, sans répercussion sur la commande client. Il est possible de modifier le fournisseur de la commande

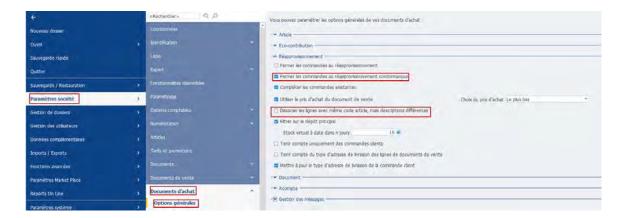
15.4.2. Paramètres initiaux dans les articles/famille d'articles.



Dans la fiche article, le fournisseur est obligatoire.

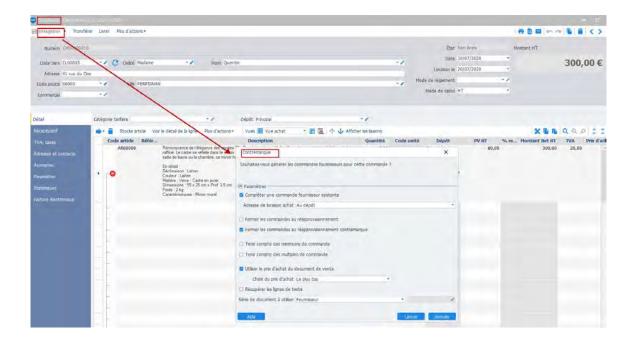


15.4.3. Paramètres initiaux sur les documents d'achats.



15.4.4. Impacts sur les documents de vente et d'achat.

La commande client est liée à la commande fournisseur.

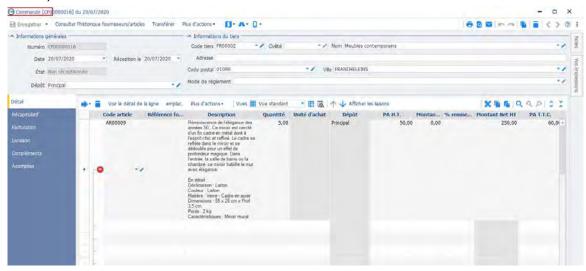


Sur la commande client, les quantités sur les lignes d'articles sont modifiables mais aucune modification n'est réalisée directement sur les documents liés à la contremarque. Un message s'affiche avec le choix de compléter ou non la commande fournisseur (uniquement si l'ordre de fermer les commandes fournisseurs n'a pas été sélectionné lors de l'enregistrement de la création de la commande client).

Sur la commande fournisseur, les quantités sont les quantités de la commande clients en tenant compte du multiple de réapprovisionnement et du minimum de commandes renseignés sur l'onglet Fournisseurs de la fiche article (si les options ont été cochées

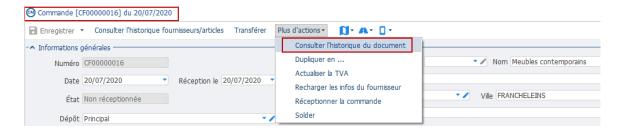


dans la fenêtre intermédiaire et que l'ordre de fermer les commandes fournisseurs a été donné).



La quantité sur commande fournisseurs est modifiable à la hauteur de la quantité commande client (avec comme seuil le cumul des quantités des commandes clients).

Historique des commandes clients liées à la commande fournisseur. En consultant l'historique du document,



L 'onglet Contremarque, affiche la ou les commandes clients associées à la commande fournisseur.



Cette information est également disponible à la ligne des documents.

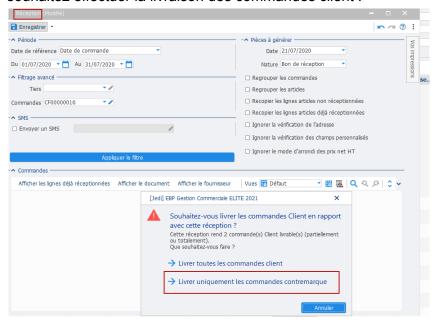
990

Si la commande fournisseur n'est pas générée automatiquement, il est possible de passer par l'assistant de réapprovisionnement en demandant à tenir compte des articles en contremarque sur les commandes clients.

15.4.5. Gestion des livraisons clients en contremarque.

Voir le détail de la ligne emplac.

Elle peut être réalisée par la réception de la commande fournisseur. Suite à la réception de la commande fournisseur, un message vous demande si vous souhaitez effectuer la livraison des commandes client :



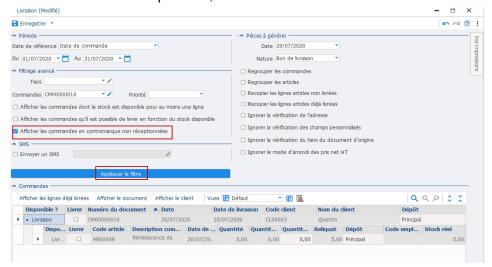
Si vous confirmez la livraison, l'écran de livraison est affiché. Si vous ne souhaitez pas la livraison, aucun document n'est généré.

Suivant ce 2ème cas, pour livrer les commandes client, vous pouvez : Transférer ou regrouper vos commandes en BL : les articles gérés en contremarque, récupérés dans le Bon de livraison, seront ceux qui ont été réceptionnés.

Effectuer une livraison partielle, les articles gérés en contremarque et réceptionnés seront proposés par défaut, mais vous avez également la possibilité de livrer aussi ceux gérés en contremarque non réceptionnés (case à cocher "Afficher les commandes en

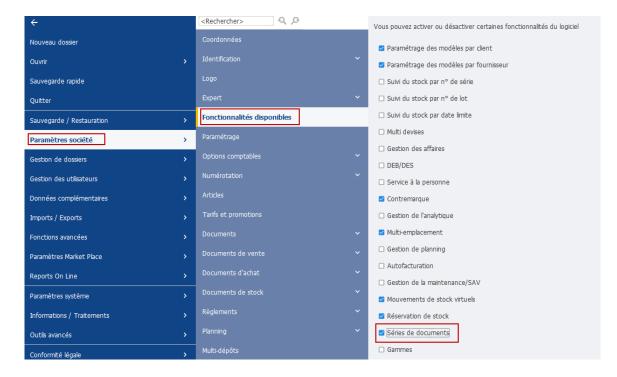


contremarque non réceptionnées"). Effectuer une livraison partielle,



Les articles gérés en contremarque et réceptionnés partiellement peuvent être livrés. Pour cela lors du transfert de la commande de vente vers le bon de livraison (client), vous avez à votre disposition l'option "Livrer partiellement les commandes en contremarque non réceptionnées totalement".

15.5. Gestion des séries.

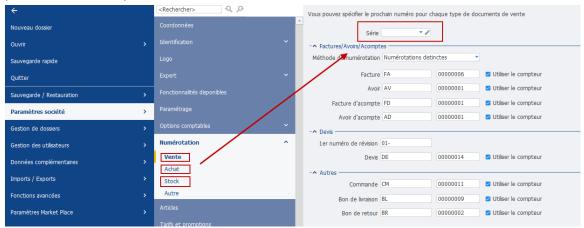


Une série de documents est un préfixe particulier au numéro de document.

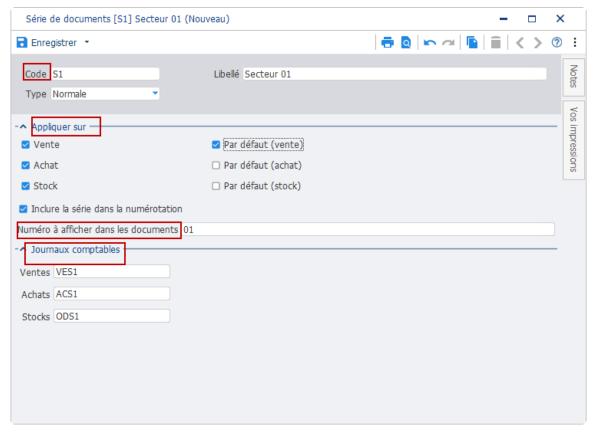


15.5.1. Création des séries de documents.

On peut ainsi associer un code série en fonction du client, du commercial, d'une caisse,... La série peut s'appliquer sur toute ou partie des documents (Achat/vente/stock).



La série est composée d'un code qui peut s'incrémenter dans la numérotation (si option "Inclure la série dans la numérotation"), toutefois, ce code peut être remplacé par un numéro à afficher dans les documents différent du code de la fiche série.

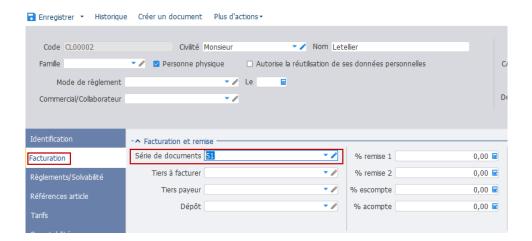




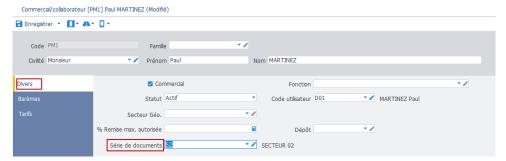
Pour chaque série, on peut associer des journaux comptables spécifiques, les écritures issues des documents concernés seront envoyées dans ces journaux.

15.5.2. Affectation sur les fiches Clients et Commerciaux.

Paramètres sur les fiches clients.

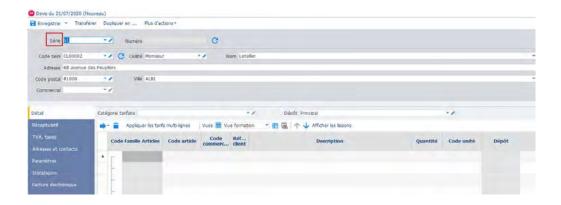


Paramètre fiche Commercial\Collaborateur



15.5.3. Gestion dans les documents.

Exemple depuis un devis.



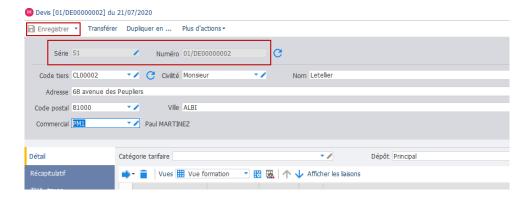


Le code série est repris automatiquement selon les règles de priorité (ici c'est le client qui utilise cette série), néanmoins il est possible de modifier la série manuellement tant que le document n'est pas enregistré.

Si on affecte un commercial dont le code série est différent, un message vous propose de le changer.



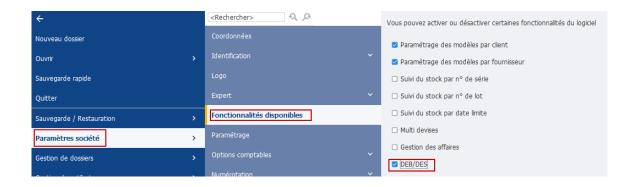
L'enregistrement du document fige la série et le numéro du document.



Les documents issus d'un transfert conserve la série initiale, elle n'est pas modifiable sur les documents suivants de cette même chaîne de documents.

15.6. Gestion de la DEB/DES (Déclaration d'Echange de Biens/Services).

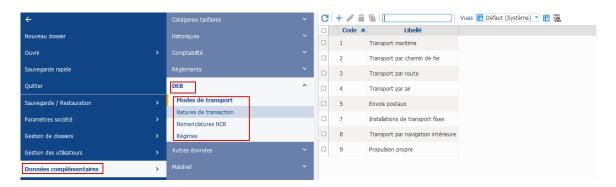
15.6.1. Paramétrage initial.



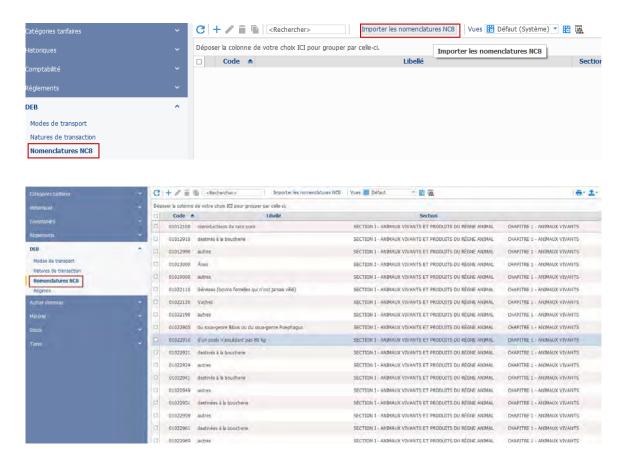


La déclaration des échanges de biens (DEB) ou de services (DES), est gérée en gestion commerciale via les tables spécifiques (Mode de transport, Nature de transaction, Nomenclature NC8, Régimes).

Suite à l'activation de la fonctionnalité, ces tables sont disponibles dans les données complémentaires.

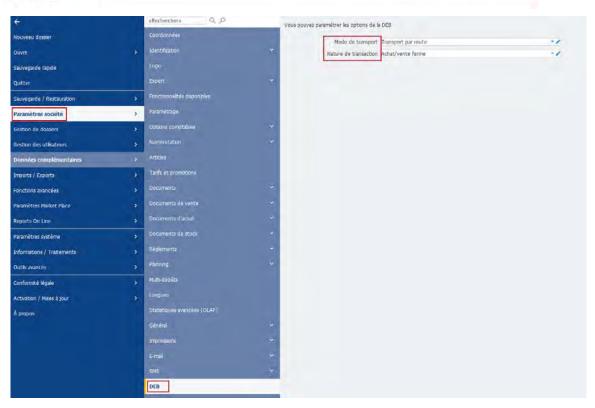


Les nomenclatures associées aux articles doivent dans un premier temps être importées.



Au niveau de la société, vous devez paramétrer les options de la DEB.





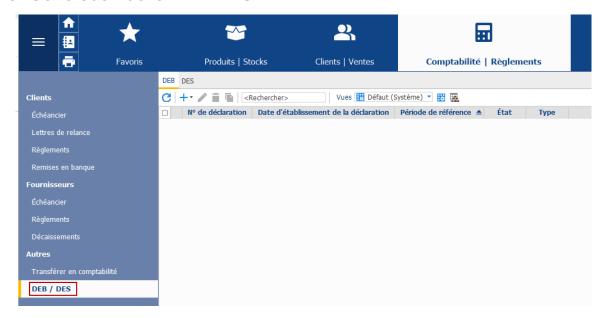


15.6.2 Gestion dans la fiche article.

Onglet "Paramètres\DEB".



15.6.3. Génération de la DEB/DES.



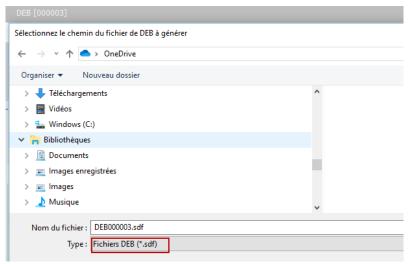
La fiche reprend les documents de vente (bons de livraison/factures) ou d'achat (bons de réception/factures) selon le type sélectionné (à l'introduction/ à l'expédition).



Les lignes sont modifiables tant que la DEB n'est pas validée.

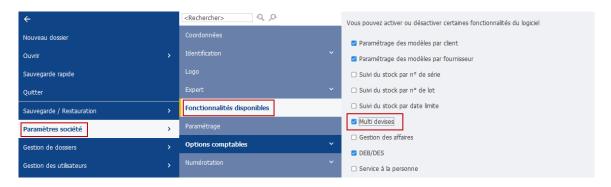


La génération du fichier DEB intracom est possible sur un document validé ou pas.



Le fichier généré au format .sdf, peut être déposé sur le site des douanes (Pro.douane.gouv.fr).

15.7. Gestion des devises.

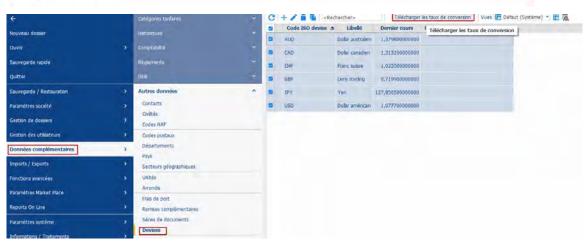


Par défaut le dossier créé est en Euros, la gestion multi devises permet de gérer des documents de ventes et d'achats dans une autre devise, de gérer des échéances et règlements en devise avec la gestion des écarts de change.

Les documents peuvent être gérés en totalité dans la devise ou uniquement sur le pied. La mise à jour de la devise sera faite automatiquement avec la Banque Centrale Européenne pour les devises référencées, ou par importation de fichier, voir une saisie manuelle.

15.7.1. Gestion des fiches devises.

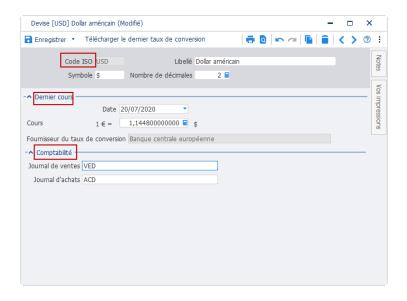




Suite à l'activation des devises, vous pouvez lister les principales devises, l'action "Télécharger les taux de conversion" actualise les valeurs depuis la BCE.



La fiche devise contient un code ISO et son libellé, la date du dernier cours connu et sa valeur pour 1€.

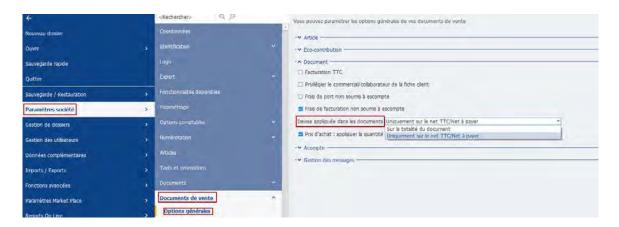


Vous pouvez associer des journaux spécifiques pour ces devises qui pourront être eux-mêmes gérés en devises coté comptabilité (EBP).



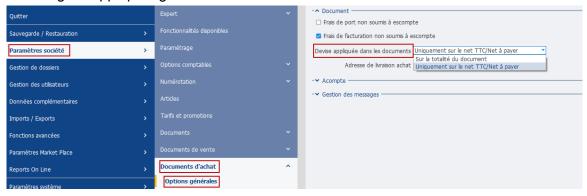
15.7.2. Paramètres initiaux des documents.

Paramètres\société\document de vente\Options générales



Vous pouvez définir une préférence de gestion de la devise dans le document, soit sur la totalité, ou bien uniquement en pied sur le Net TTC\Net à Payer. Cette option est modifiable ensuite dans chaque document.

Cette règle s'applique également sur les documents d'achats.



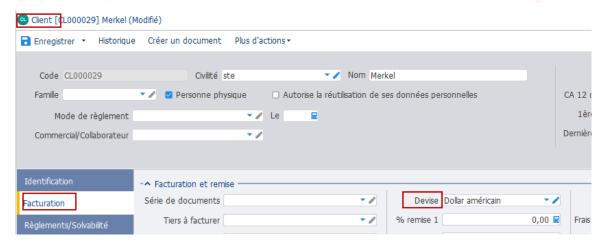
15.7.3. Paramètres initiaux dans les fiches client/fournisseur.

Fiche client/fournisseur

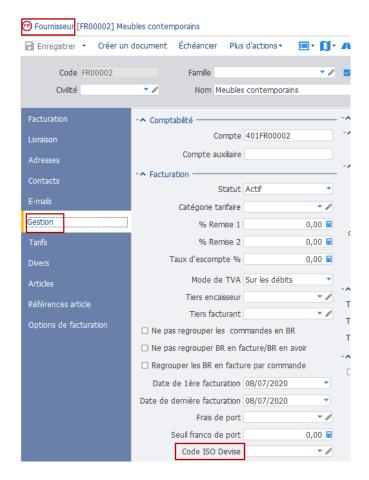
La devise peut être définie en amont dans la fiche client ou fournisseur, ainsi les documents créés héritent de ce paramétrage.

Onglet "Facturation".





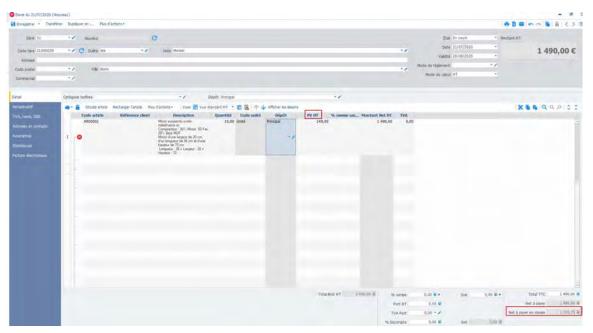
Onglet "Gestion".



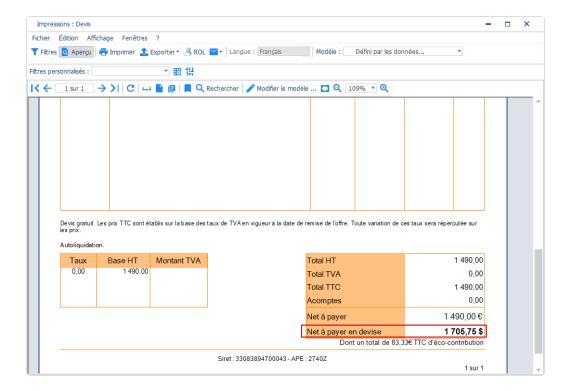


15.7.4. Gestion des documents avec devise.

15.7.4.1. Création d'un document avec une gestion en pied sur le Net TTC\Net à Payer.

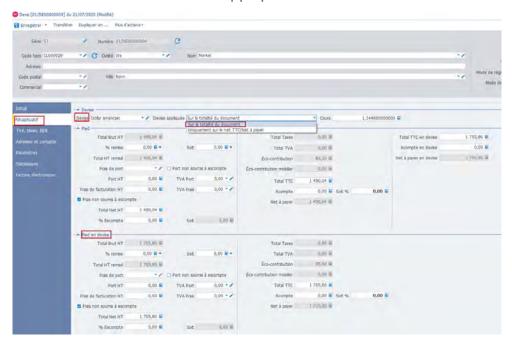


Le corps du document est en Euros, seul le Net à Payer est affiché en devise. L'impression est identique.

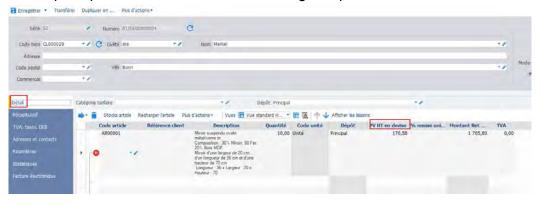




15.7.4.2. Document dont la devise s'applique sur la totalité du document.



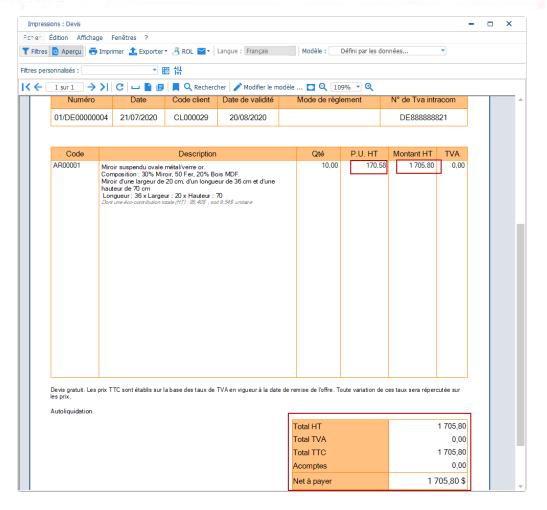
Cette option permet d'avoir un double affichage du pied avec la devise.



Le corps du document est valorisé en devise.

L'impression affiche le document en devise pour sa totalité.





15.7.5. Transferts des documents.

Sur les transferts de documents, les valeurs des devises peuvent varier selon les écarts de date.





Le mode de calcul du document suivant peut se faire de différentes façons.

Recalculer le montant en Euros: la valeur du document en devise est inchangée, et par conséquent la valeur en Euros peut donner lieu à une remise.

Recalculer le montant en devise: la valeur du document sera actualisée en conséquence.

Recalculer le cours de la devise: ce n'est plus le document qui est modifié, mais la fiche devise qui est actualisée (contexte ou la devise n'est pas mise à jour automatiquement).

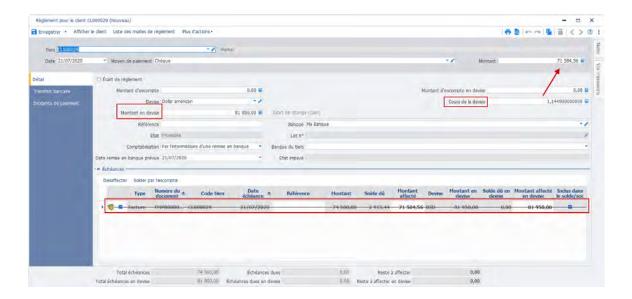
15.7.6. Gestion des règlements et écarts de change.

Les échéances de factures (Achat/vente) peuvent faire l'objet d'un règlement en devise, la variation des cours peut induire des écarts de change.

Exemple d'une échéance dont le cours engendre une perte: Message affiché lors de la saisie du règlement.

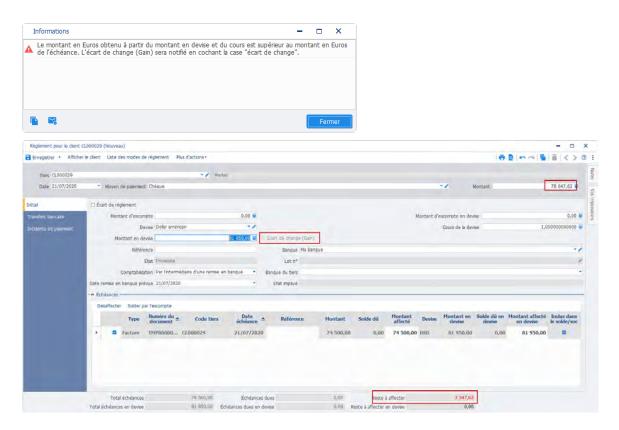






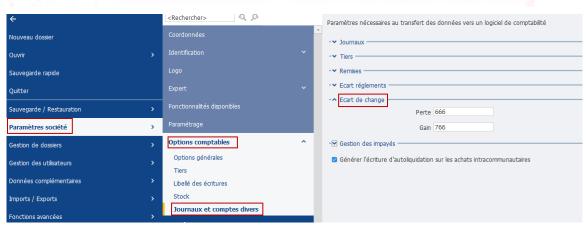
Dans le cas ci-dessus, l'échéance en euros était de 74500 €, avec le changement de cours, la valeur passe à 71504,56 € soit une perte de 2915,44 automatiquement soldée.

Cas inverse, la devise est dévaluée.



Les comptes associés au gain ou perte sur change sont modifiables.



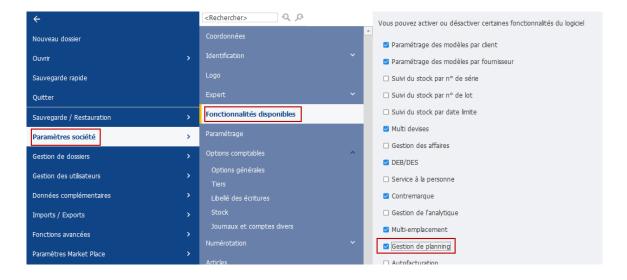


15.8. Gestion du planning.

La gestion commerciale peut avoir une gestion de planning, ce dernier permet de gérer des événements (rendez-vous, intervention..) associables à un client, ou à un document de vente, voire à une affaire ou un projet.

Dans ces événements sont affectés des ressources humaines ou matérielles, qui génèrent des lignes de temps.

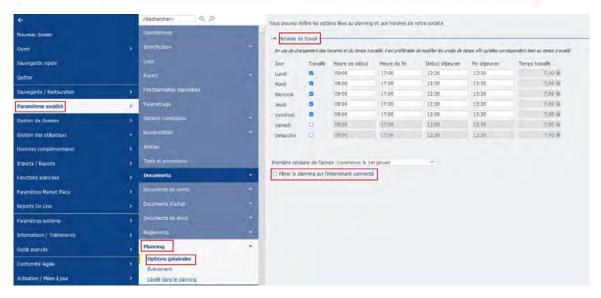
Enfin ces agendas ou planning peuvent faire l'objet d'une synchronisation avec des calendriers de type Outlook.



15.8.1. Paramétrage du planning.

Paramètres/société/Planning/options générales.

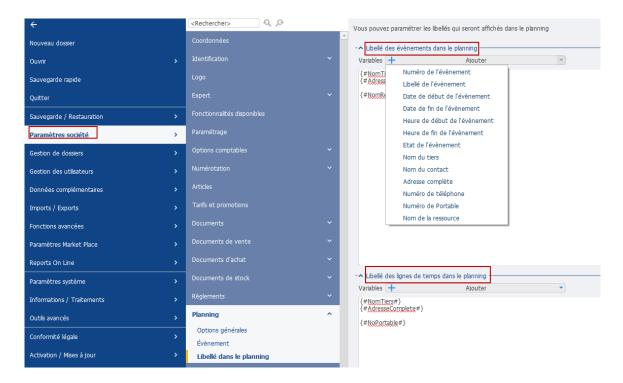




Déterminez les plages de travail et le temps de pause déjeuner de l'entreprise. Vous pouvez filtrer le planning sur l'intervenant connecté.

Affichage du planning.

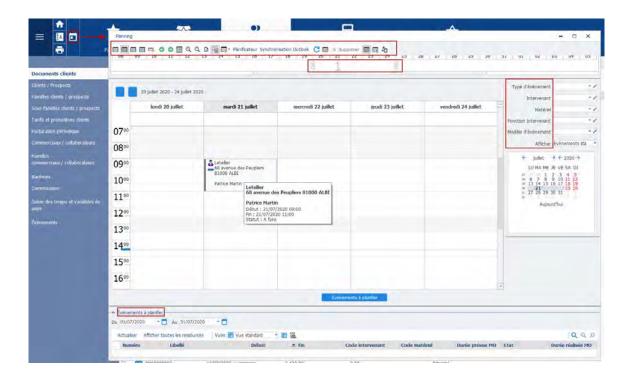
Paramètres/société/Planning/Libellés dans le planning.



Le planning affiche les événements et les lignes de temps, afin d'en faciliter la lecture, on peut paramétrer les libellés qui seront affichés.



15.8.2. Affichage et gestion du planning.



Le planning est accessible depuis le volet de navigation via le bouton Planning. La barre d'action du planning permet de choisir la période d'affichage, de zoomer, d'imprimer, et de choisir le regroupement ou pas du calendrier par jour ou par ressources. Les "poignées" situées juste en dessous, permettent de filtrer la période à visualiser sur des dates personnalisées.

Le volet droit permet de filtrer les événements.

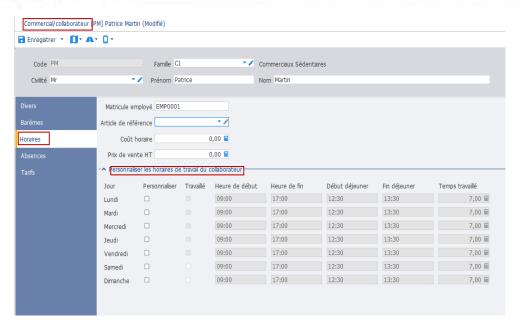
La partie centrale affiche le planning et les événements de celui-ci, il est possible de créer un événement depuis le planning.

Les événements à planifier sont des événements dont le statut "À planifier" permet d'avoir un ensemble de travaux ou de RDV qui nécessitent un positionnement dans le planning.

15.8.3. Gestion des ressources.

Le planning fait appel à des ressources (humaines ou matérielles), les intervenants ont donc des plannings spécifiques afin de prévoir leur disponibilités.

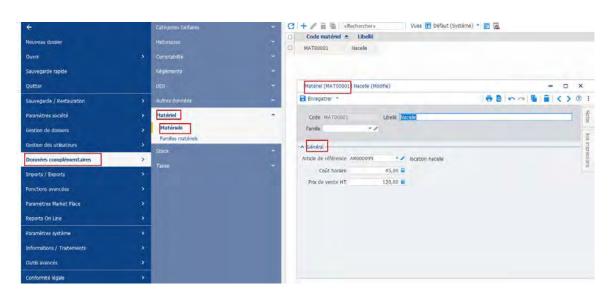




Il est également possible de saisir les absences de la ressource.



Les ressources peuvent être "matérielles".





15.8.4. Gestion des évènements et lignes de temps.

La création d'un événement peut se faire de différentes façons :

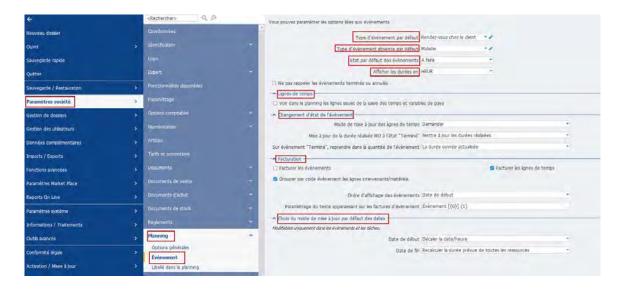
Depuis le planning.

Depuis l'univers Client/Ventes.

Depuis une ligne de vente de type service d'un bon de commande.

15.8.4.1. Paramètres initiaux de l'évènement.

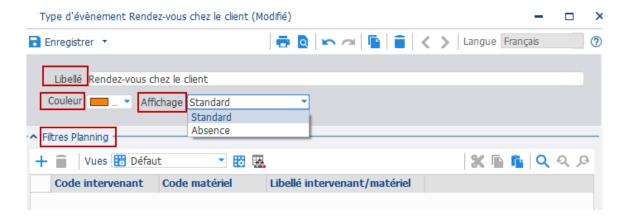
Paramètres\Société\Planning\Évènement.





Types d'évènements :

Les fiches types événements, permettent d'avoir un libellé et une couleur prédéfinis et d'inscrire la nature de l'événement en tant que standard ou absence. Il est possible de pré affecter les ressources utilisant cet événement.



Type d'évènement Absence par défaut : Les absences créées sont la maladie, les congés ou les RTT, mais vous pouvez créer d'autres absences.

Étapes par défaut des événements :



A l'étude : l'événement ne sera pas visible dans l'agenda.

A planifier : l'évènement est en bas de l'agenda en attente de positionnement.

A faire: l'événement est dans l'agenda mais non commencé.

En cours : l'événement est commencé.

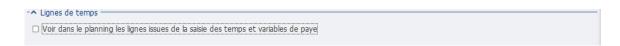
Il existe un état Terminé et Annulé mais non disponible à ce niveau.

Gestion du service à la personne

Afficher les durées en: heures ou jour

Ne pas rappeler les événements Terminé ou Annulé: si cochée, la fenêtre de rappels n'affiche pas ces événements.

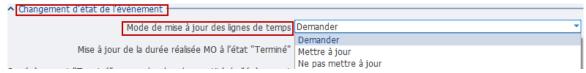
Lignes de temps :



Si cochée, les lignes de temps affectées aux ressources sont visibles dans leur planning.

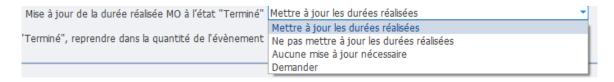


Changement d'état des événements.



Si un dans un événement, vous avez des lignes de temps associées, la modification de l'état de l'événement peut se faire sur chaque ligne de temps.

En mise à jour de l'événement, la durée réalisée MO peut être actualisée.



Cette option permet de définir comment vous voulez actualiser le champ Durée réalisée MO sur la fiche Événement lors de la sélection de l'état Terminé sur les lignes de temps de l'événement ou de l'événement lui-même :

Mettre à jour les durées réalisées : Mise à jour automatique de la Durée réalisée MO de l'événement.

Ne pas mettre à jour les durées réalisées : Aucune mise à jour de la Durée réalisée MO de l'événement (un indicateur apparaîtra dans ce cas).

Aucune mise à jour nécessaire : Aucune mise à jour de la Durée réalisée MO de l'événement (aucun indicateur apparaîtra dans ce cas).

Demander : Une question vous sera posée lors de la sélection de l'état Terminé.

Sur évènement "Terminé", reprendre dans la quantité de l'événement.



La durée ouvrée actualisée : Reprendre le champ Durée ouvrée actualisée de l'événement.

La durée réalisée : Reprend le champ Durée réalisée MO de l'événement

Facturation des événements.

Les événements peuvent faire l'objet d'une facturation à l'état "Terminé".

On définit à ce niveau une préférence des éléments à facturer (Événements, lignes de temps des ressources), ce choix est modifiable dans chaque événement.

Grouper par code événement: Vous pouvez sélectionner un ensemble d'événements ou de ligne de temps, qui feront l'objet d'une facture commune. Dans ce contexte vous déterminer des préférences de regroupement.



Choix de mode de mise à jour par défaut des dates (des événements seulement).



Décaler la date/heure :

Aucune ligne de temps présente : la durée ouvrée de l'événement est conservées, sinon la durée prévue des lignes temps est conservée (la durée ouvrée de l'événement peut dans ce cas être modifiée).

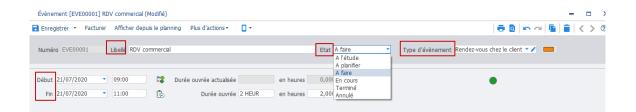
Recalculer la durée prévue de toutes les ressources :

Aucune ligne de temps présente : la durée ouvrée de l'événement est recalculée, sinon la durée prévue des lignes de temps est recalculée.

Recalculer la durée prévue des ressources ayant l'ancienne date/heure :

Aucune ligne de temps présente : la durée ouvrée de l'événement est recalculée, sinon la durée prévue des lignes de temps est recalculée pour les lignes de temps non comprises dans le nouvel intervalle date/heure.

14.8.4.2. Création d'un événement.



Libellé de l'événement: Informations pouvant être affichée dans le planning.

Etat: à définir selon l'avancement de l'événement.

Type d'événement: détermine la structure de l'événement (absence ou standard)

Date début et fin: plage de l'événement.

Durée ouvrée: correspond à la différence des heures fin/début.

🕶 🕒 Facturer l'évènement 🔞 Facturer les interverants 🔞 Facturer les matériels

Paul MARTINEZ

Onglet "détail".

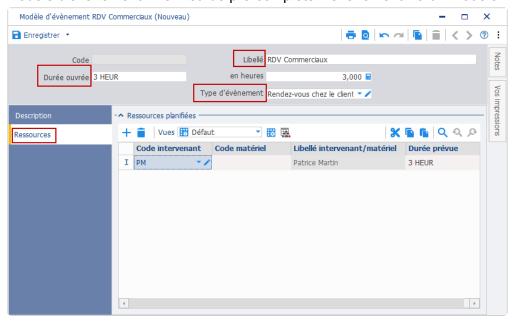
Client : choix du client si nécessaire.

+ 🐞 📋 | Vues 🎹 Planning

Début Heure de ... Fin Heure de Libellé 21/07/20 09:00 21/0 11:00 Paul MARTINEZ

・田屋 かり

Modèle d'événement : Permet de pré-compléter l'événement via un modèle.



Durées.

Les durées permettent de voir l'avancement des temps prévus et réalisés au sein d'un événement.

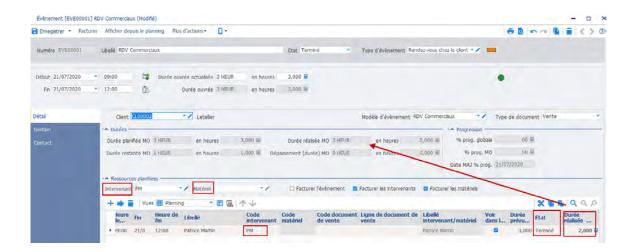


Ressources planifiées.

Permet d'affecter la ou les ressources "intervenant", mais aussi "matériel" La ligne de temps hérite par défaut de l'événement, mais son état et son temps réalisé peuvent différer.

X . . Q Q .





Onglet "Gestion".

Rappel : permet d'avoir une fenêtre de rappel sur l'événement, avec possibilité d'indiquer le jour du prochain rappel.

Onglet "Contact".

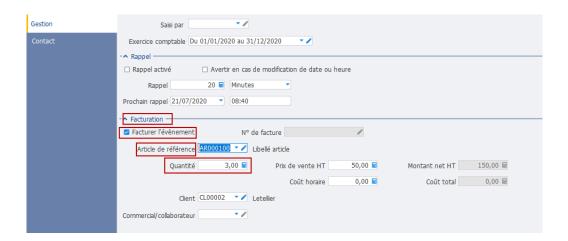
Contact et coordonnées du client/prospect.

Actions sur l'événement.

Action "Facturer".

Comme vu précédemment, il est possible de facturer l'événement ou les lignes de temps (Intervenant et/ou Matériel).

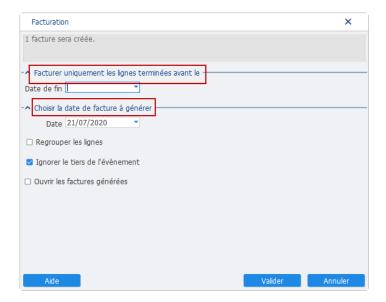
Facturation de l'événement.



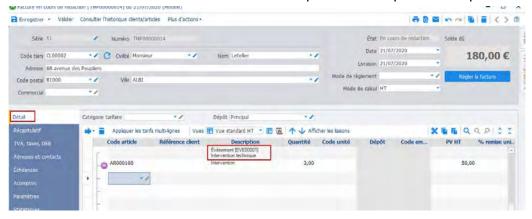
La facturation peut se faire via un article de référence, dans ce cas le prix de vente de l'article sera proposé en PV HT, la quantité est liée au nombre d'heures réalisées de l'événement, ces informations sont modifiables. Vous pouvez également indiquer le commercial qui sera associé à la facture.



Au lancement de la facturation, l'assistant permet de définir des paramètres de regroupement, mais aussi la date de la facture.

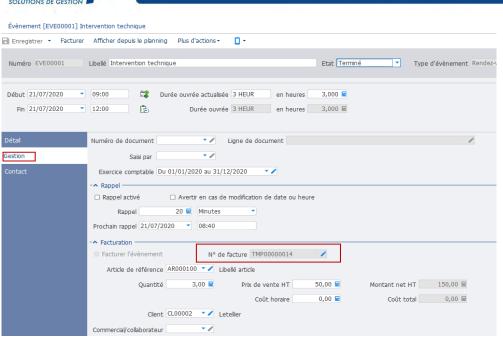


Dans la facture le libellé de l'événement est repris en description sur la première ligne.

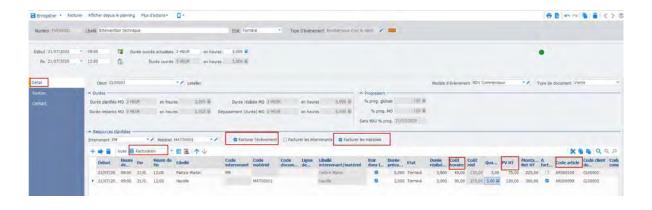


Suite à la facturation le numéro de facture est repris dans l'événement



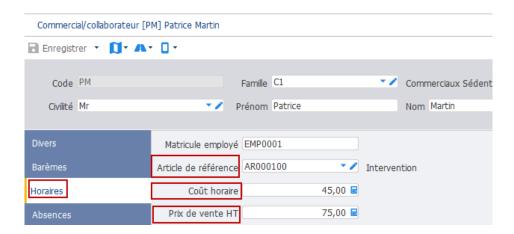


Facturation des intervenants et/ou matériels.

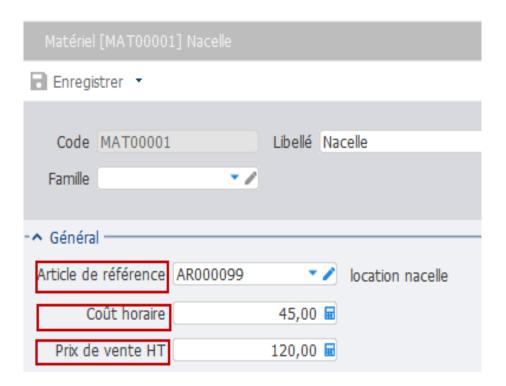




La facturation des intervenants reprend par défaut les informations de l'onglet "Horaires" de leur fiche (Article de référence, Coût horaire et Prix de vente HT),



Idem pour le matériel.



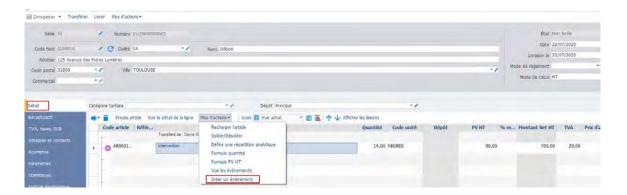
Il est possible de modifier ces éléments au niveau des lignes de temps.



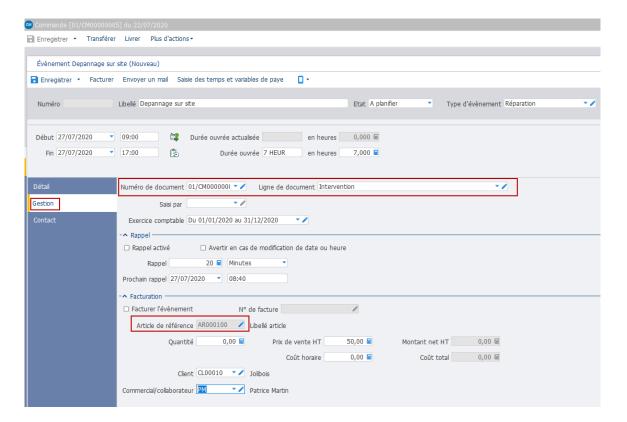


15.8.4.3 Création d'événement depuis un bon de commande.

Les lignes de document d'une commande de type service peuvent créer un événement. Il sera donc possible de programmer des dates de travaux depuis le document.

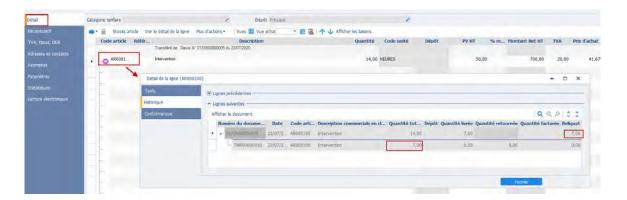


L'événement reprend les informations du document ainsi que la ligne à l'origine de ce dernier. Le temps prévu du document de vente n'est pas repris dans l'événement, ni le libellé de la ligne.





Si cet événement fait l'objet d'une facturation, le document généré est historisé avec la commande, la quantité de la ligne de document est gérée au niveau des reliquats.



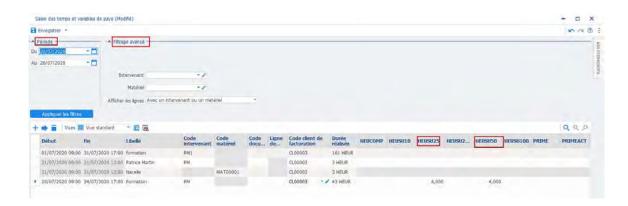
Les événements associés aux lignes peuvent être ouverts via la barre d'action de la ligne "Voir les évènements".



15.8.5. Saisie des temps et variables de paye.

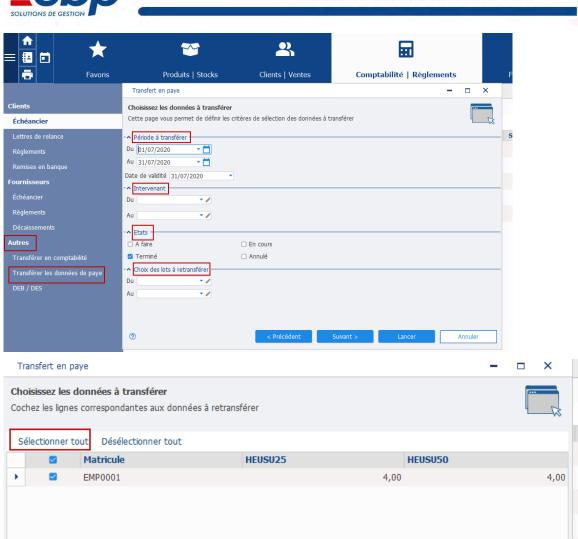
Les lignes de temps sont souvent issues des événements, mais elles peuvent être saisies sans passer par un événement. La grille de saisie des temps permet de connaître les temps passés pour les collaborateurs/Matériels.

Ces temps peuvent être ventilés sur des variables de paye.

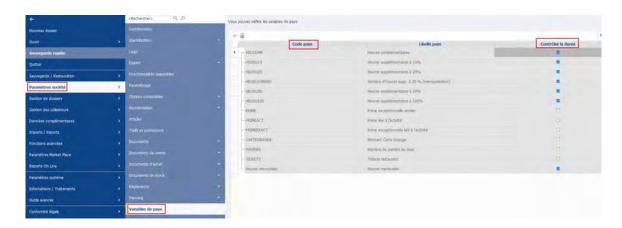


Les variables peuvent alimenter le logiciel de paye par transfert.





Le paramétrage des variables de paye est établi dans les paramètres société.

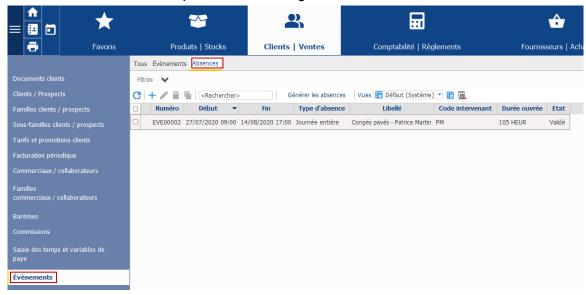


Certaines variables n'étant pas liées à une notion de temps, on décochera par conséquent le contrôle de la durée (Exemple: Prime...)

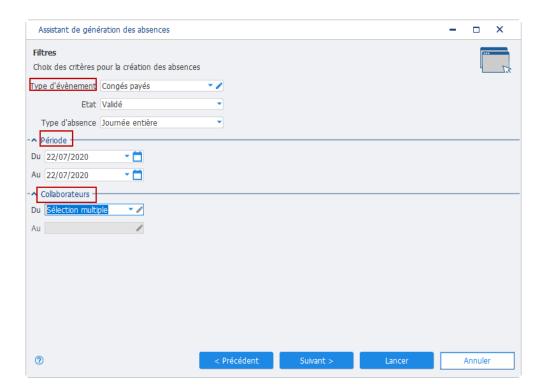


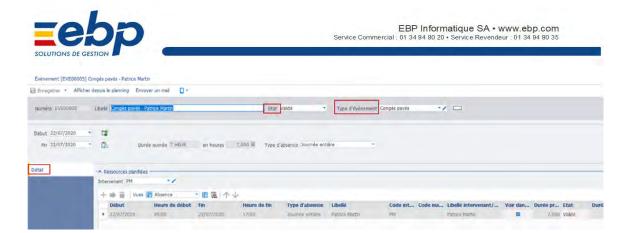
15.8.6. Gestion des absences.

Les absences des salariés peuvent être enregistrées dans le cadre des événements.



Un assistant permet de générer les absences pour un type d'événement, une période et une sélection des collaborateurs.

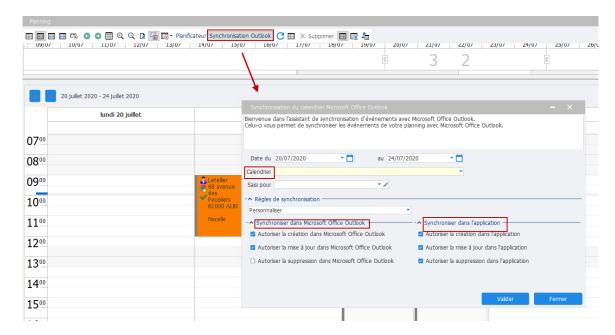




Les événements de type absence, passent par une étape de validation, ces événements peuvent s'inscrire dans le planning.

15.8.7. Synchronisation Outlook.

Il est possible de synchroniser le planning avec Outlook.



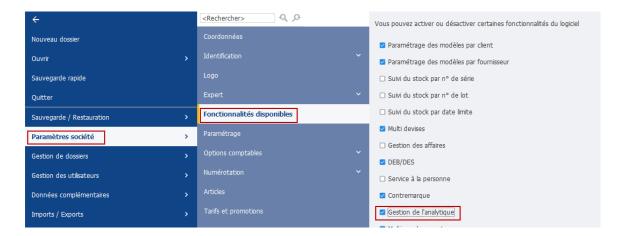
Dans le planning de la gestion, il est possible de le synchroniser avec Outlook. En revanche, seuls les calendriers Outlook du poste peuvent être synchronisés avec le planning de gestion.

En fonction des règles de synchronisation, cela permet de créer, modifier et supprimer dans le planning de la gestion les RDV du calendrier Outlook et inversement.

Dans la fenêtre de synchronisation, le champ Saisi pour permet de ne traiter que les évènements de la gestion attachés au collaborateur indiqué dans ce champ et les événements importés depuis le calendrier Outlook seront automatiquement affectés à ce collaborateur.

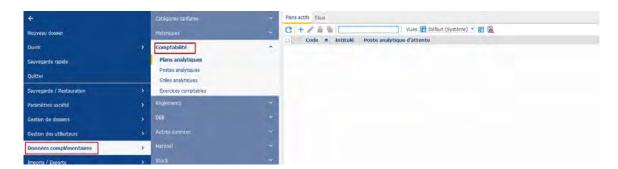


15.9. Gestion de l'analytique.

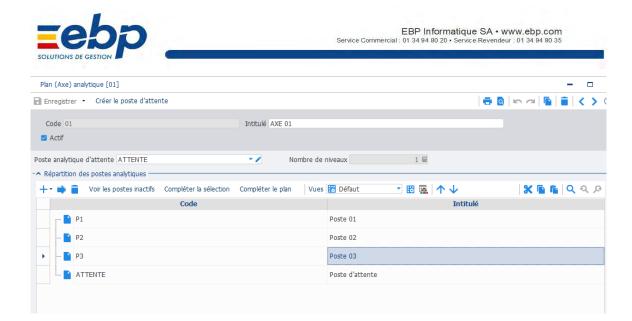


15.9.1. Mise en place de l'analytique.

Le paramétrage analytique peut être géré en amont en comptabilité, si le dossier est lié, les éléments seront repris, sinon, il convient de créer les axes, postes et grilles analytiques via le menu Paramètres\Données complémentaires\comptabilité.



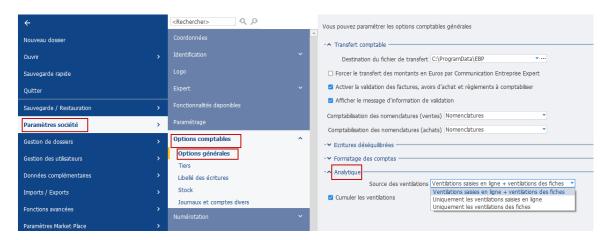
Les axes et postes analytiques peuvent être créés simultanément.



La gestion de l'analytique étant utilisée en comptabilité, nous ne verrons dans la gestion commerciale que les processus de ventilation.

15.9.2. Règles de ventilations de l'analytique.

Le paramétrage initial est à faire dans les paramètres société\Options comptables\options générales\Analytique.



La liste déroulante "Source des ventilations" permet de sélectionner le type de données à prendre en compte pour le transfert selon trois modes:

Les Ventilations saisies en ligne + ventilations des fiches, c'est à dire les postes indiqués sur les lignes des documents et sur ceux des grilles associées aux fiches (articles, clients, familles articles...).

Ou, uniquement les ventilations saisies en ligne, c'est à dire que les postes indiqués sur les lignes des documents (on ne tient pas compte des paramétrages analytique des fiches articles).

Uniquement les ventilations des fiches, on ne tient pas compte des ventilations effectuées sur les lignes.



Cumuler les ventilations, permet pour une même écriture comptable de cumuler les postes analytiques.

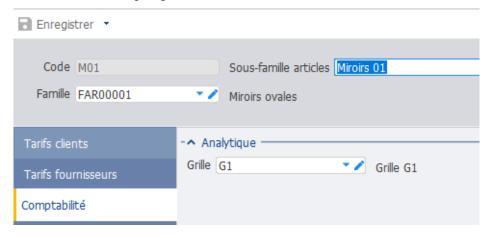
15.9.3. Paramétrage sur les articles et familles/sous-familles d'articles.

Famille d'articles.



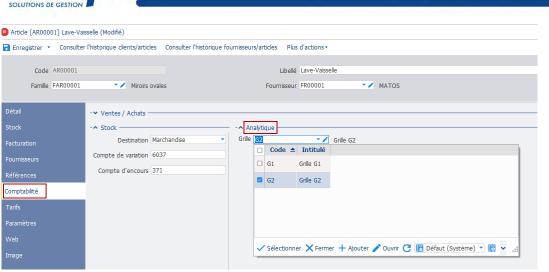
Sous-familles

Sous-famille articles [M01] Miroirs 01



Fiche article.





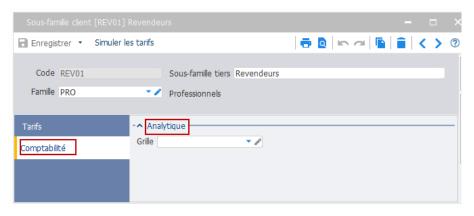
15.9.4. Paramétrage sur les clients/fournisseurs/Commerciaux et familles/sous-familles.

La grille peut être affectée à la famille/sous famille/clients.

Famille

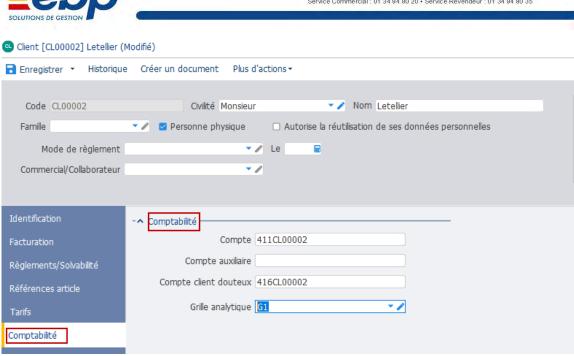


Sous-famille.

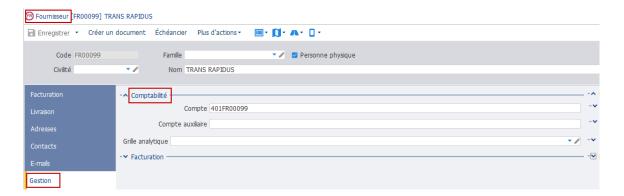


Client.

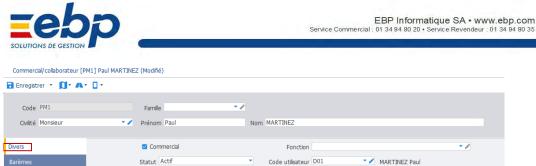




Fournisseur.



Familles de commerciaux et Commerciaux



Cette souplesse de paramétrage permet d'offrir un panel de ventilation sur différents axes.

SECTEUR 02

☐ Affecter automatiquement aux évènements

Dépôt

15.9.5. Ventilations sur les documents.

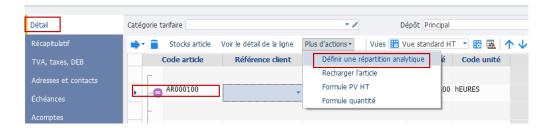
Grille G1

% Remise max. autorisée

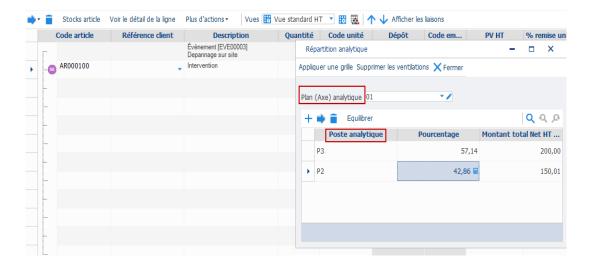
- ヘ Comptabilité analytique

Série de documents S2

La ventilation est également possible sur les lignes de document.



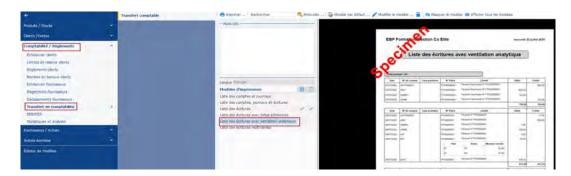
La ventilation peut être affinée sur les valeurs/poste pour chaque axe.



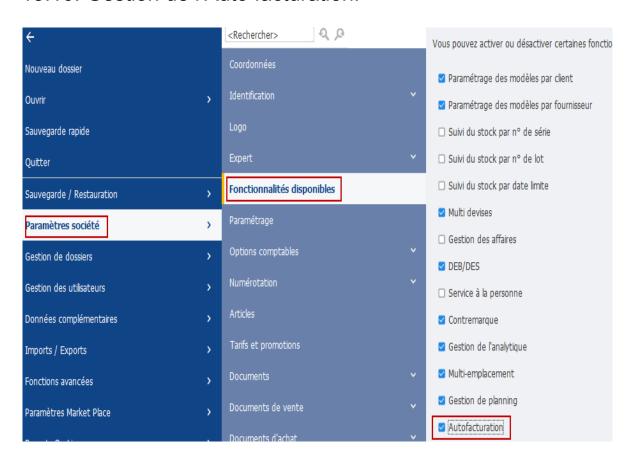


15.9.6. Transfert en comptabilité.

Les ventilations sont transférées automatiquement avec les écritures comptables. Vous pouvez consulter au préalable les éléments du transfert via l'univers des impressions.



15.10. Gestion de l'Auto facturation.



L'auto facturation

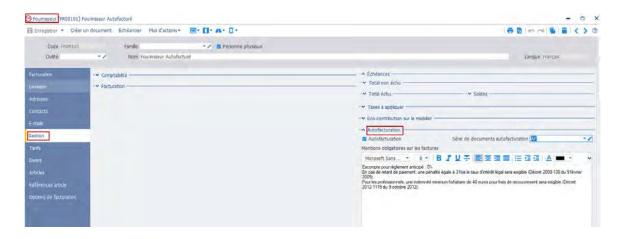


L'auto facturation consiste à émettre une facture d'achat par l'acheteur au nom d'un fournisseur, moyennant l'autorisation de ce dernier à travers un mandat.

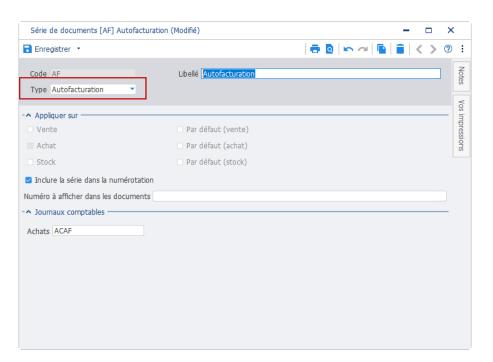
On rencontre cette demande lorsque le fournisseur ne détermine pas son prix à l'acheteur (exemple coopérative qui émet ses factures pour ses coopérateurs, ou bien les dépôts ventes...)

La facture émise portera une mention spécifique "Auto facturation" et les conditions générales seront celles du mandaté. La numérotation des factures sera gérée par une série particulière.

15.10.1. Paramétrage au niveau de la fiche fournisseur.

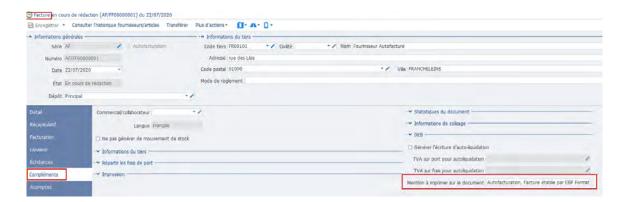


La série Auto facturation est spécifique.





15.10.2. Gestion de la facture d'achat.



Onglet "Complément".

La mention autofacturation et le mandateur sont renseignés.

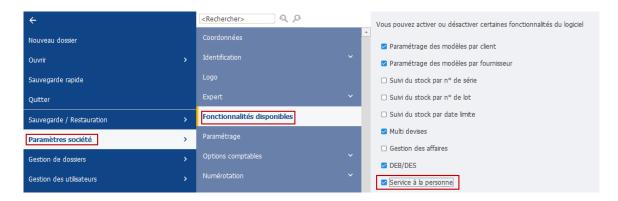
Récapitulatif des échéances :

recoupit	aratir acc cor					
Date d'échéance		Montant de l'échéance		Mode de paiement		Solde dû
22/07/2020		250,02		Chèque		250,02
En cas de re Pour les prot 2012).	fessionnels, une ind	ne pénalité égale à 3 foi lemnité minimum forfaita	aire de 40 eu	ros pour frais de recouv	(Décret 2009-138 du 9 fév rrement sera exigible (Décr ote de Fourinsseur Autofac	ret 2012-1115 du 9 octobre
Taux	Base HT	Montant TVA			Total HT	208,35
20,00	208,35	5 41,67			Port HT	0,00
					Total HT Net	208,35
					Total TVA	41,67
					Net à payer (Acomptes déduits)	250,02 €
				'		Soit 1 640,02 FRF

Siret: 33083894700043 - APE: 2740Z

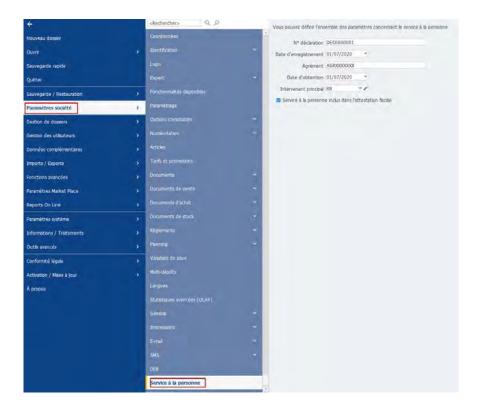


15.11. Gestion du service à la personne.



15.11.1. Paramétrage initial.

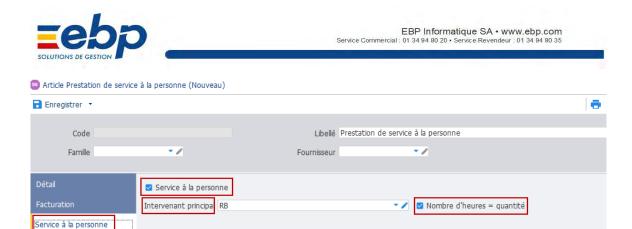
La mise en place d'un dossier d'un service à la personne nécessite l'enregistrement du numéro de déclaration, de l'agrément et de l'intervenant principal.



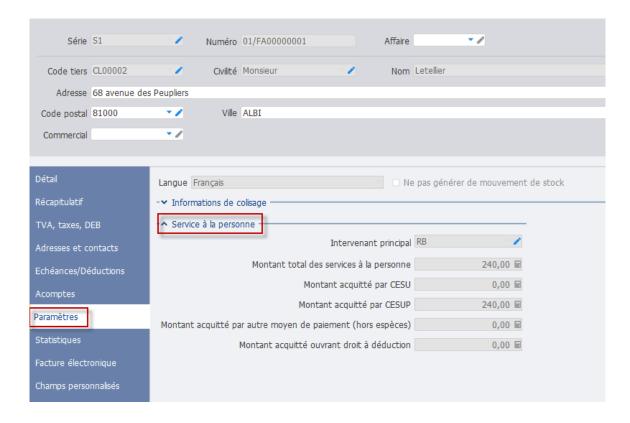
Ces informations sont reprises sur les entêtes des documents de vente.

15.11.2. Fiche article "service".

Les prestations de service doivent être associées à un collaborateur "Intervenant principal".



15.11.3. Gestion des factures.

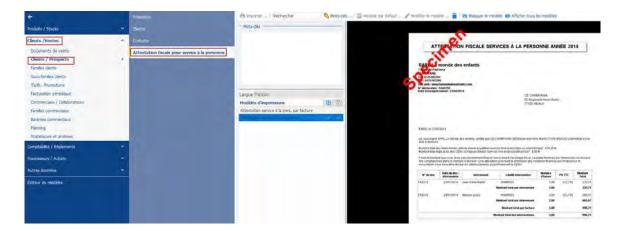


Onglet "Paramètres".

Les informations de l'intervenant, du montant des services et des montants réglés en CESU ou CESUP (moyens de paiements spécifiques), ainsi le montant acquitté donnant droit s'affichent. Ces éléments seront repris pour la génération de l'attestation fiscale.



15.11.4 Impressions des attestations.



Deux modèles d'impression (système) sont proposés dont un par défaut.

16. Personnalisation du logiciel de Gestion commerciale Elite.

Le logiciel offre un large panel d'outils pour le personnaliser, tant sur sa présentation que par l'ajout de champs, de tables, mais aussi par des outils de contrôles et/ou d'alertes.

16.1 Gestion des vues.

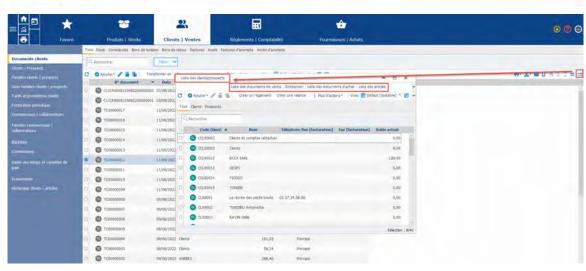
La gestion des vues comme son nom l'indique permet d'adapter l'affichage de l'information à l'utilisateur.

16.1.1 Les vues "Listes".

Détachement des listes

Grâce au bouton situé en haut et à droite de chaque liste, il est possible de détacher une liste, exemple "Clients/Prospects" (ici au premier plan). On peut ainsi afficher simultanément jusqu'à 5 vues maximum au total.





Il est possible de personnaliser les vues dans chaque liste.

Exemple depuis la liste des clients.

₩ 🖳

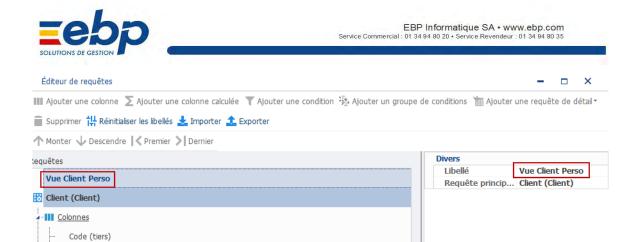


Il existe des vues non modifiables ni supprimables, ce sont les vues (Systèmes). La modification de la vue avec l'éditeur de vue :

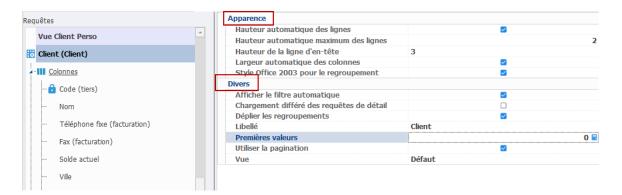
Permet de dupliquer une vue existante, ou par une modification de créer une copie du modèle "système".



Donner un nom à votre vue.



Personnalisation générale de la vue.



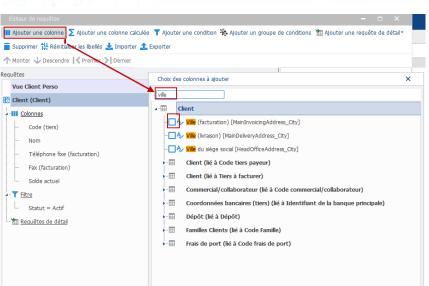
Vous pouvez déterminer la hauteur des étiquettes de colonne, celle des lignes, ajuster automatiquement les colonnes à la fenêtre et afficher également des filtres de recherches sur chaque colonne.



Ajout de colonnes.

Ajouter ou supprimer des colonnes, une zone de recherche "full text" permet de filtrer tous les champs qui contiennent l'information, sur la table principale et sur les tables "liées".





Sur chaque colonne, il est possible de personnaliser l'apparence de celle-ci.



Conditions: possibilité de mettre un affichage conditionnelle, exemple si le champ contient une valeur X ou Y alors afficher la colonne avec un code couleur spécifique. Les colonnes peuvent avoir des couleurs de fond ou de texte spécifiques.

Fixation: détermine un positionnement du texte (gauche/droite/aucune)

Largeur: détermine une largeur allouée à cette colonne.

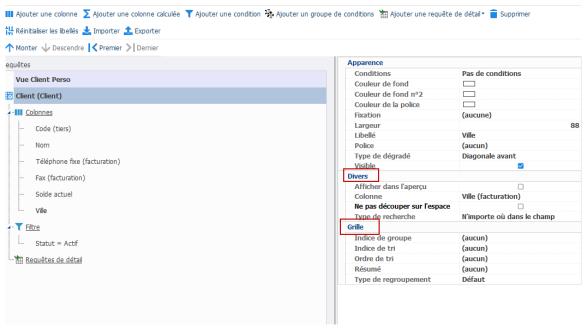
Libellé: possibilité de renommer la colonne (Ici "Ville" au lieu de "Ville facturation")

Police: choix d'une police

Visible: la colonne peut être masquée, mais une recherche sur ce champ sera possible.



Autres éléments.



Divers:

Afficher dans l'aperçu: sur une recherche affiche la colonne concernée Colonne: champ de la table concerné.

Type de recherche: la recherche dans une vue peut se faire au début du champ n' importe où bien aucune. Cette option est intéressante pour optimiser vos requêtes.

Grille:

Indice de groupe/tri, ordre de tri: sont des paramètres pour déterminer la priorité des tris ou de regroupements d'informations.

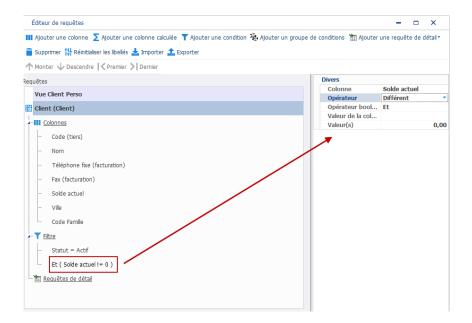
Résumé: permet d'avoir en pied de la colonne la somme, le nombre de fiches ... Type de regroupement: Fonctionnalité pour regrouper sur des critères pré établis, ce choix désactive la pagination des vues.

Filtrer la vue sur une colonne.



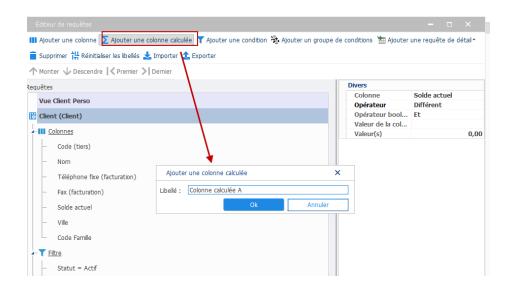


Sélectionnez la colonne puis via le menu contextuel ou la barre d'action de la vue ajouter une condition (ou un groupe de conditions).

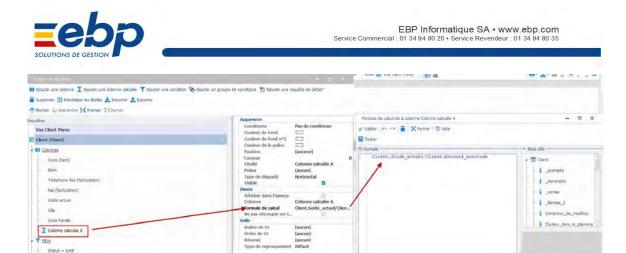


Les conditions du filtre sont gérées sur le volet droit.

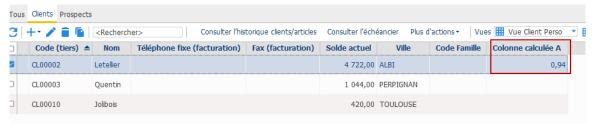
Ajouter une colonne calculée.



L'ajout de ce type de colonne permet d'effectuer un calcul sur des valeurs disponibles ou saisies.

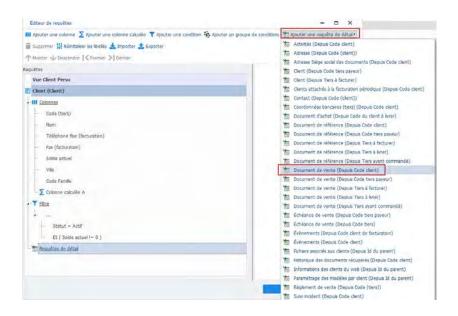


Dans le cas ci-dessus, un ratio est effectué sur le solde actuel du client/encours autorisé du client.



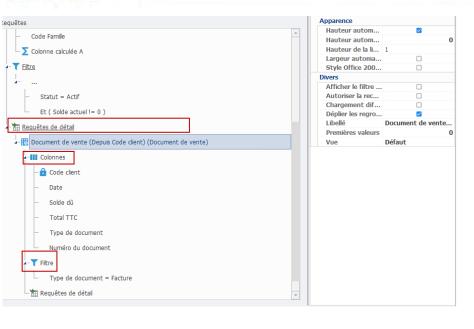
Ajouter une requête de détail.

La requête de détail permet d'afficher des informations liées à la table concernée. Exemple liste des factures du client.



Lorsque la table liée est sélectionnée, ajoutez les colonnes et filtrez sur les champs.







Les informations de la requête de détail sont visibles sous la fiche.

Exportation et importation des vues.

Les vues sont propres à chaque onglet, vous pouvez les exporter puis les importer dans un autre onglet.

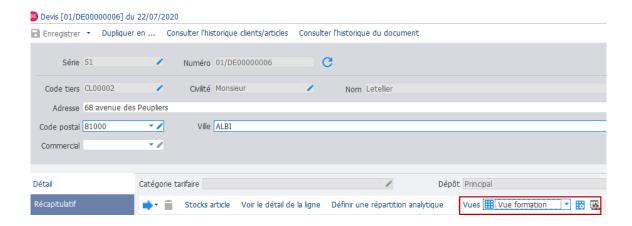




16.1.2. Les vues "Grilles".

On appelle une "vue grille", une vue pour laquelle les champs sont déjà proposés mais non modifiables, il suffit de cocher le champ souhaité. Ces vues sont essentiellement utilisées dans les fiches.

Exemple fiche Devis.



Dans le contexte des documents de vente.



La catégorie fait référence au document HT ou TTC

Le libellé correspond au nom de la vue

La hauteur des lignes d'entête ou d'étiquette de colonne.

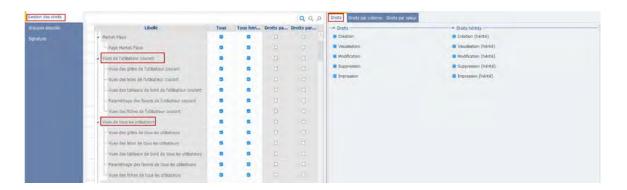
Adapter la largeur: permet en fonction de la taille de la fenêtre d'avoir des colonnes dont la taille s'ajuste pour ne pas avoir de barre de défilement horizontale.

Le choix des colonnes ou champ, se fait en cochant ceux-ci, vous pouvez modifier le nom de l'étiquette de colonne.



16.1.3. Gestion des vues par les utilisateurs.

La visualisation, création, modification et suppression des vues sont gérées dans les droits des fiches utilisateurs.



En fonction des droits attribués, les utilisateurs ont des accès spécifiques. Lors de la création/modification d'une vue, vous pouvez activer "Toutes les vues"

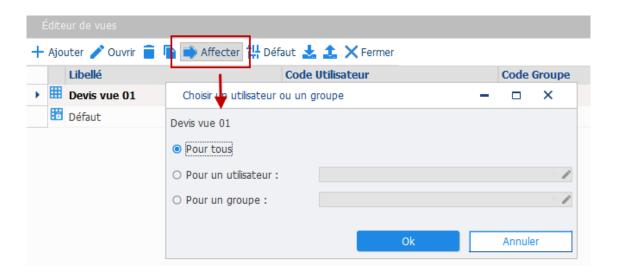


En ouvrant l'éditeur de vue, vous pouvez déterminer les utilisateurs qui pourront utiliser celle-ci, et la mettre par défaut.



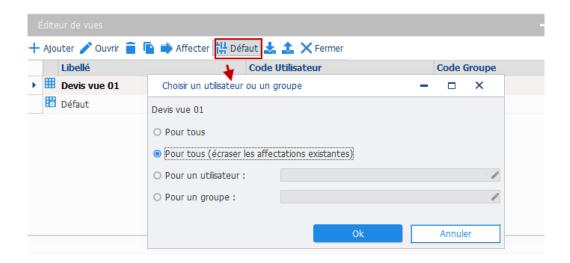


Affecter une vue.



Pour tous les utilisateurs, ou un utilisateur spécifique, ou un groupe.

Mettre par défaut la vue.



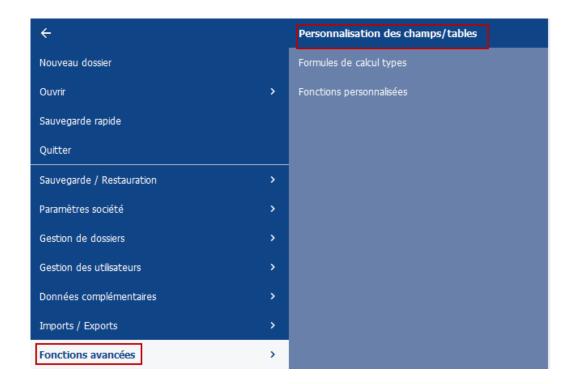
Même principe que pour l'affectation avec la possibilité de forcer une situation existante.



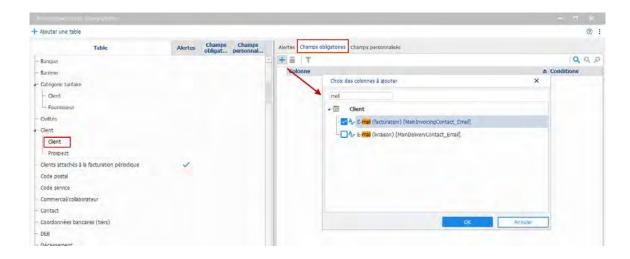
16.2. Gestion des champs obligatoires.

Certaines informations peuvent être rendues obligatoires à la saisie, car importantes, ou soumises à certaines conditions.

Pour gérer ces demandes, nous utiliserons les champs obligatoires dans le menu Paramètres\Personnalisation des champs et tables.



Sur la table sélectionnée, choisissez le ou les champ(s) obligatoire(s).

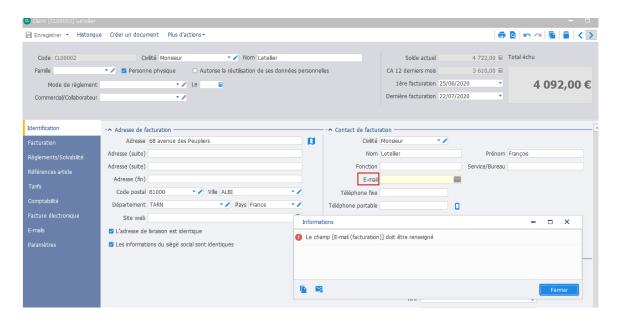


- Exemple ici de champ obligatoire : l'adresse mail du client.

A l'enregistrement, un message nous informe si des fiches n'ont pas encore ce champ obligatoire.



Sur la fiche concernée, le champ est surligné en jaune.

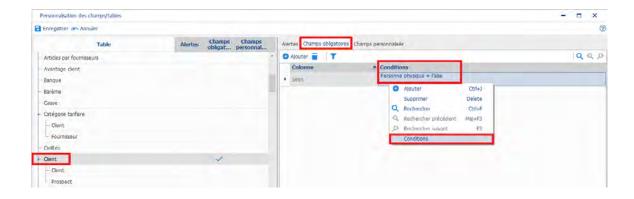


Il sera impossible d'enregistrer sans compléter le champ.

- Champ obligatoire avec condition.

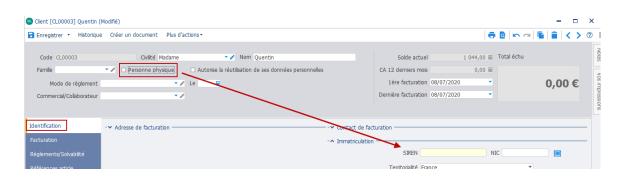
Vous pouvez associer une ou des conditions à un champ obligatoire à l'aide d'un clic-droit.

Exemple: SIREN obligatoire si le client n'est pas une personne physique.



Si personne physique n'est pas coché, le champ SIREN devient alors obligatoire.

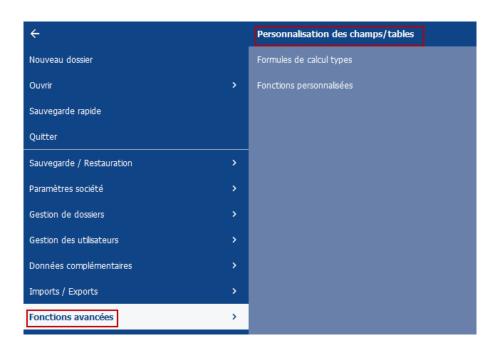




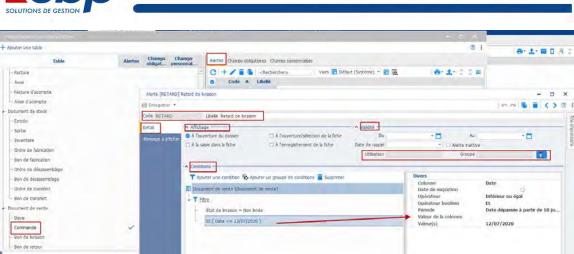
16.3. Gestion des alertes.

Les alertes sont des fenêtres de rappel pour l'utilisateur d'une information, les alertes n'ont pas d'action bloquante, elles peuvent néanmoins proposer certaines actions (publipostage par exemple).

Exemple : avoir une alerte sur des commandes en retard de livraison de plus de 10 jours.







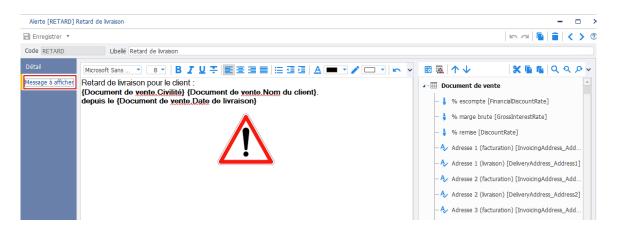
Onglet "Détail".

Affichage: permet de déclencher l'alerte selon le contexte (Ouverture du dossier, ouverture de la fiche.)

Validité: l'alerte peut être définie dans le temps et faire l'objet de rappel Utilisateur: on peut affecter une alerte à certaines personnes.

Conditions: On détermine les conditions de cette alerte, dans le cas présent, elle concerne des commandes dont l'état est "Non livrée" et la date dépassée de 10 jours.

Onglet "Message de l'alerte".



Le message peut être construit en intégrant les variables de la table concernée, ici le nom du client, mais aussi la date du document. Vous pouvez y mettre des images.

Tester une alerte.





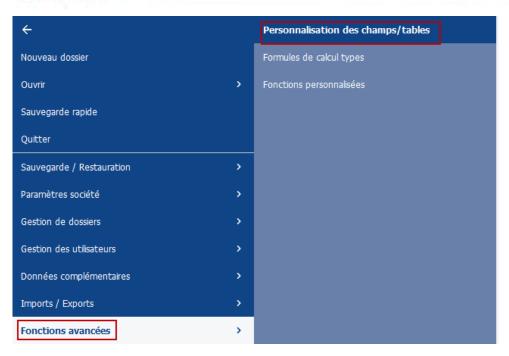
Dans le volet de navigation un bouton (sonnette) permet de lancer manuellement les alertes d'ouverture de dossier.



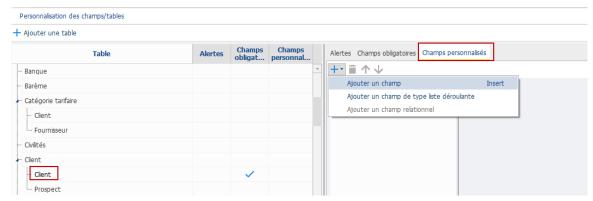
15.4. Gestion des champs personnalisés.

Le dossier peut être enrichi par des champs supplémentaires ajoutés dans les tables, vous pouvez ainsi ajouter jusqu'à 150 champs par table.





Prenons l'exemple d'un champ dans la fiche client qui indiquera quel est le maître d'œuvre de ses travaux.



L'ajout du champ personnalisé permet de proposer un type de champ.





Le choix du type est irréversible.

Le champ sera créé avec le préfixe XX_nomduchamp, mais son nom affiché sera nomduchamp.

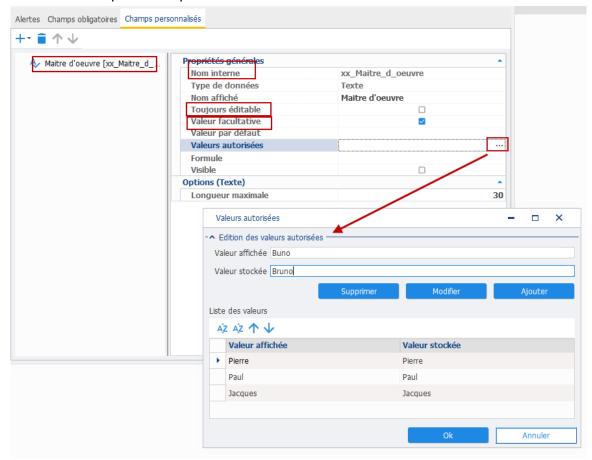
Toujours éditable : si ce champ est dans une fiche qui peut être "validée" (exemple les factures), cette option autorise la modification du champ.

Valeur facultative : le champ n'est pas obligatoire.

Valeur par défaut : permet de renseigner le contenu par défaut.

Valeurs autorisées : permet de sélectionner une liste de valeur.

Visible: le champ est masqué dans les fiches.

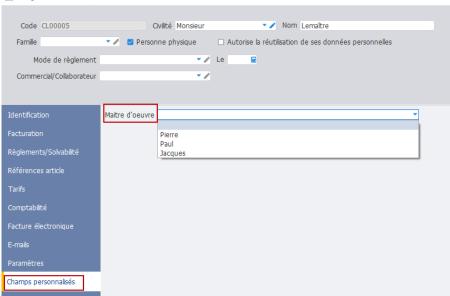


Fiche client.



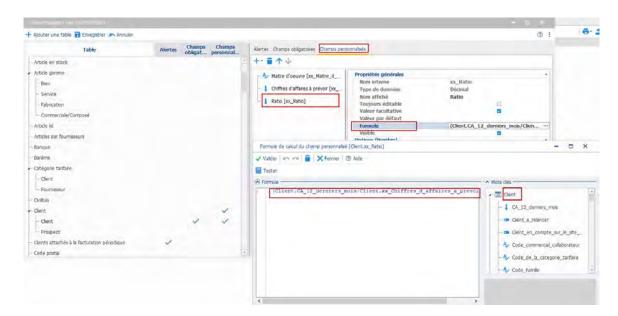


Client [CL00005] Lemaître ■ Enregistrer ▼ Historique Créer un document Plus d'actions ▼





Autre exemple un champ entier avec le chiffre d'affaire à prévoir, puis un champ formule qui calcul un ratio du CA non réglé sur ce CA prévu.



Dans ce contexte-il possible d'utiliser une formule sur le champ "Ratio".

Les champs créés peuvent s'ajouter dans les vues.

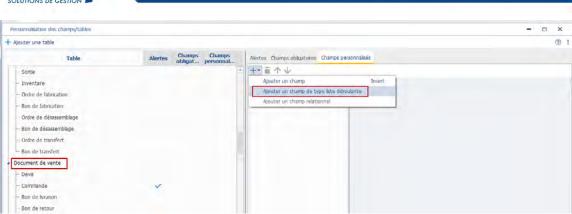


Sur la barre d'action des fiches clients, le bouton Sigma permet d'actualiser les fiches ayant des champs personnalisés avec une formule de calcul.

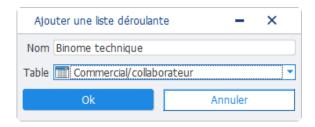
Champs personnalisé "Liste déroulante"

Ce type de champ permet de lister depuis un champ personnalisé, les fiches d'une autre table. Exemple, les commerciaux travaillent en binôme avec un autre collègue, ce collaborateur doit être dans les documents de ventes.

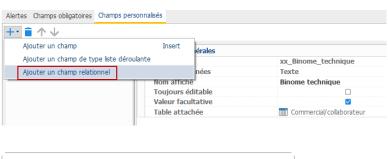


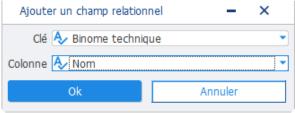


Sélection de la table:

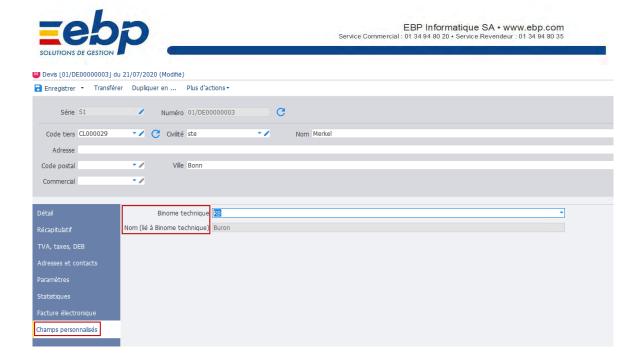


Puis ajouter le champ relationnel depuis la table attachée.





Utilisation dans le document de vente.

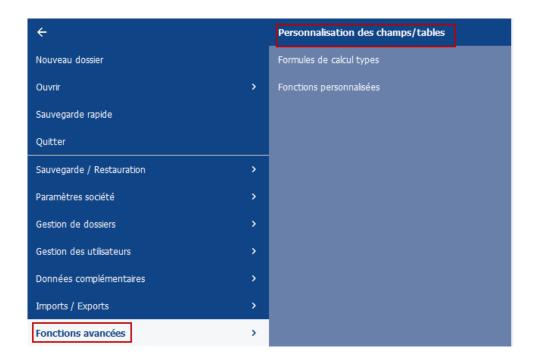


15.5. Gestion des tables supplémentaires.

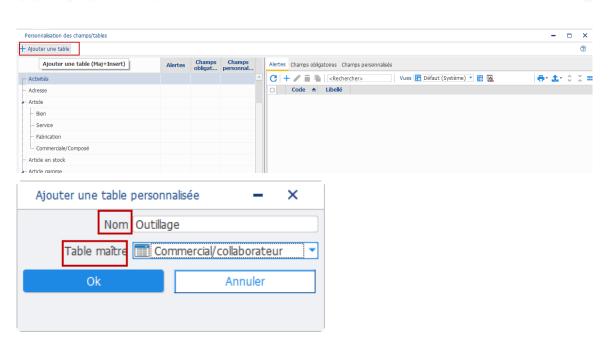
L'ajout d'une table permet de gérer de nouveaux enregistrements, la nouvelle table est liée à une table "maître", dans cette table on intègre des champs personnalisés.

Exemple pour chaque collaborateur on gère une table "Outillage" dans laquelle est enregistré chaque type de matériel, la garantie...

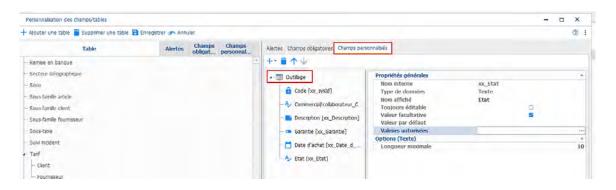
Création de la table



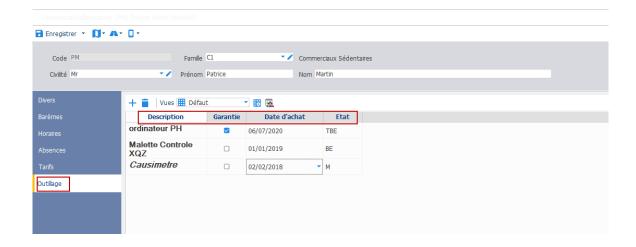




Une fois la table créée, ajoutez les champs personnalisés.



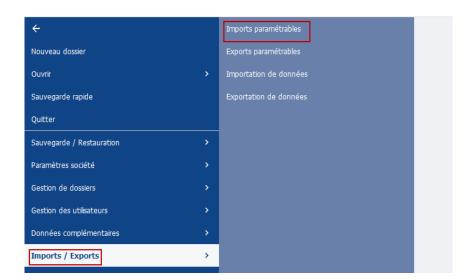
Vue dans la fiche Commercial/Collaborateur:





17. Gestion des imports et exports de données.

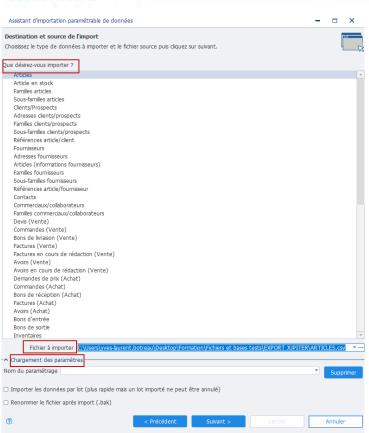
L'importation ou l'exportation de données peuvent s'effectuer via des assistants, ces derniers, sont très utiles pour la mise en place de dossier ou l'actualisation d'informations en cours d'utilisation.



17.1. Imports paramétrables.

Les importations de données se font depuis des fichiers Texte ou CSV.



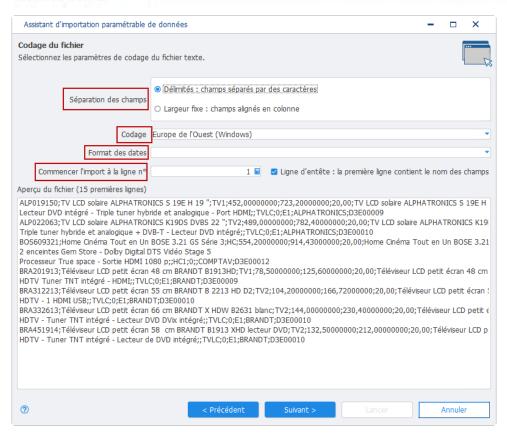


Choisissez le type de donnée à importer, puis sélectionnez le fichier d'import. Nom du paramétrage: si format d'importation a déjà été réalisé, il vous permettra de pré-compléter les informations qui vont suivre dans l'assistant.

Importer les données par lot: Cette option est utile pour des fichiers importants, les fiches sont importées par "paquet" mais si le traitement d'importation est interrompu, les fiches déjà importées ne seront pas supprimées.

Renommer le fichier après import : cette option évite de sélectionner à nouveau le même fichier.





Séparation des champs: les enregistrements du fichier sont délimités par des séparateurs, ces éléments sont visibles dans l'aperçu (dans le cas présent, il s'agit du point-virgule).

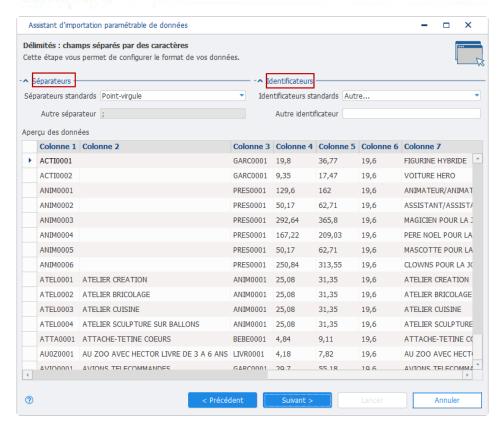
Codage: le fichier répond à une normalisation.



Les enregistrements contenants des dates seront reconnus selon le format sélectionné. Commencer l'import à la ligne N°: permet d'occulter certaines lignes non souhaitées. Lignes d'entête: si elles existent, elles faciliteront la reconnaissance des champs sur l'étape suivante.

Aperçu des 15 ères lignes: permet d'avoir un visuel du contenu des données à importer.

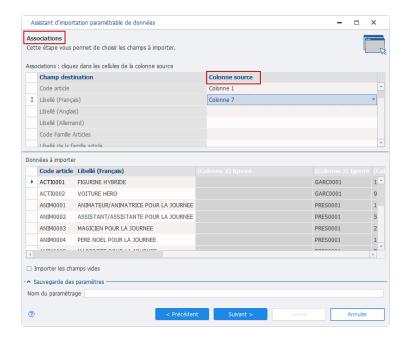




Séparateurs: selon le choix du type du fichier (CSV, TXT...) possibilité d'affiner les séparateurs de champ.

Identificateurs: Certain champs utilisent des "" ou ' pour identifier les textes.

Associations.





Phase cruciale de l'importation, l'association des champs permet de faire le lien entre le champ de la table et l'enregistrement du fichier d'importation. Il est possible d'associer plusieurs fois le même enregistrement sur différents champs. En fonction des données à importer, certains champs seront obligatoires. Il sera possible de créer une nouvelle fiche famille depuis l'importation des articles (ou clients/fournisseurs) sous la condition de mettre un code et un libellé associé.

Importer les champs vides: est à sélectionner si vous souhaitez importer un fichier dont une ligne ne contient pas de valeur pour une colonne à importer alors qu'il y a une valeur dans la base de données et que vous souhaitez que cette valeur soit écrasée Cette option est active uniquement pour les imports :

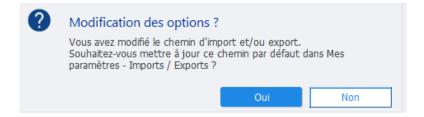
Articles /Familles articles/Sous familles articles

Clients/Prospects/Famille clients/prospects/Sous familles clients/prospects Fournisseurs/Famille fournisseurs/Sous familles fournisseurs.

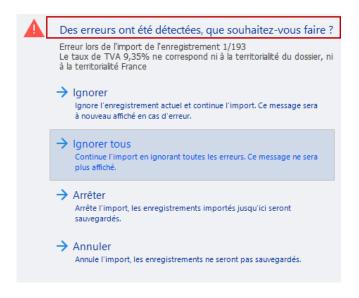
Sauvegarde des paramètres : Vous avez la possibilité de sauvegarder les paramètres. D'importation, ils pourront être rappelés dans la prochaine importation. Le format d'importation ou d'exportation est stocké dans la base de données, il peut être exporté.

Traitement de l'import.

Au moment du lancement de l'importation, si le chemin du fichier est différent des paramètres du dossier, un message vous propose de changer celui-ci.



Pendant le traitement, des erreurs peuvent être détectées, un message s'affiche.

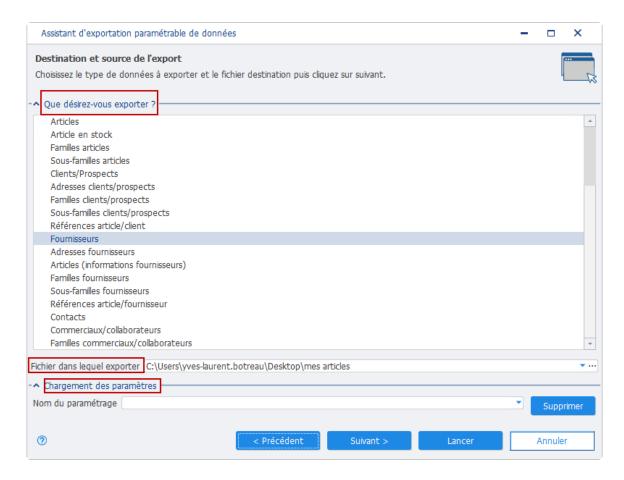




Selon le choix proposé, vous pouvez continuer l'importation en ignorant l'enregistrement ou tous les enregistrements concernés, dans ce cas l'importation sera partielle, ou bien arrêtée (une partie sera importée) ou encore annuler le traitement.

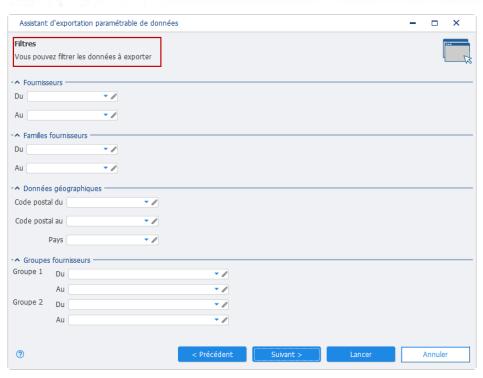
17.2. L'export de données paramétrables.

La philosophie de l'assistant est proche du processus d'importation.

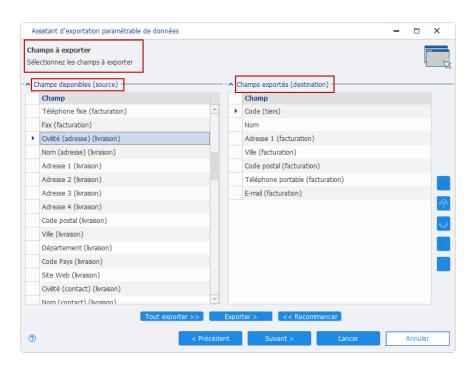


L'assistant en fonction des données, propose de filtrer les enregistrements



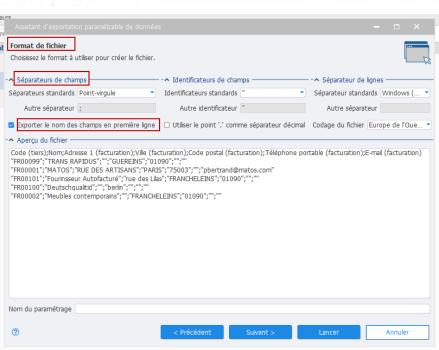


Puis de sélectionner les champs des enregistrements de la table.



Puis vous définissez le format du fichier à créer.

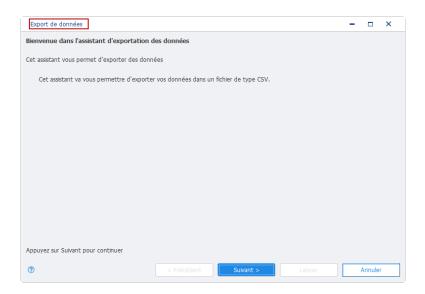




Vous pouvez créer le format d'Export dans le nom de paramétrage.

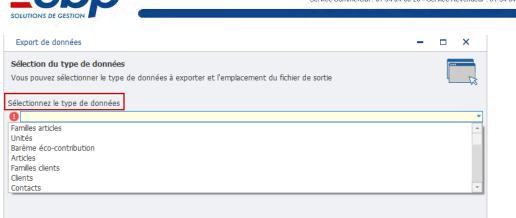
17.3. Importation et exportation de données.

Cette fonctionnalité est destinée à exporter ou importer des données d'un dossier EBP vers un autre dossier EBP pour le même logiciel. Ainsi le format d'export/import est préétabli.



Le choix des données concerne les fichiers de base (Articles/clients/fournisseurs/contacts/barèmes éco/unités)



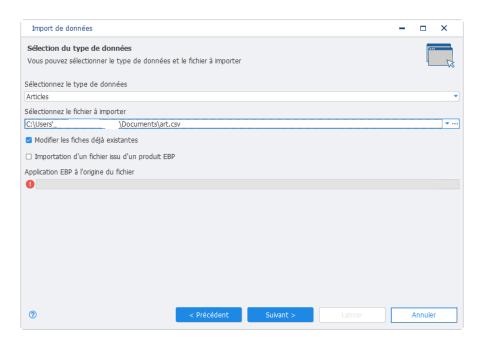


Il suffit de donner un nom au fichier exporté, et le chemin associé.



Importation de données.

L'assistant permet de lier directement le type de données avec le fichier, l'association des champs n'est pas nécessaire.





Si l'option "Modifier les fiches existantes" est décochée, le processus ne concerne que les ajouts d'enregistrements.

18. Mise à jour et suppression de données.

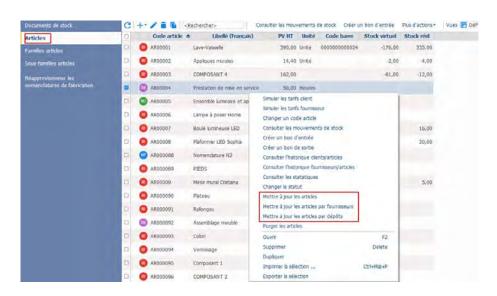
18.1 Les assistants de mise à jour.

Ces outils peuvent s'appliquer sur les tables suivantes:

- Articles\Famille d'articles\Articles par fournisseurs\Articles par dépôt.
- Clients et Famille clients
- Fournisseurs et Familles fournisseurs
- -Tarifs et promotions (clients/fournisseurs)
- -Evénements.

L'accès est disponible dans la barre d'action des listes page ou menu contextuel

Exemple pour les articles.



L'assistant de mise à jour se déroule en quatre étapes.

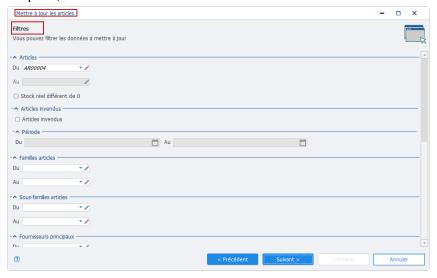
Choix des fiches à actualiser

Choix des champs à mettre à jour et du mode de mise à jour (globale ou individuelle) Un contrôle visuel des données et la possibilité de modifier les fiches (mode "tableau") Enregistrement des modifications.

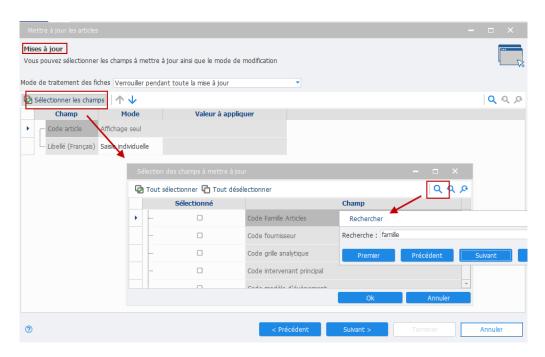
Contrairement aux importations de données, ce traitement ne se fait pas en mode exclusif, les fiches en cours de traitement seront "verrouillées".



Étape 1, choix des fiches.



Étape 2, Choix des champs.



Pour les champs ajoutés, deux modes de mises à jour sont possibles : globale ou individuelle.

Si l'option est globale, il convient d'associer la valeur ou le texte.

Saisie individuelle

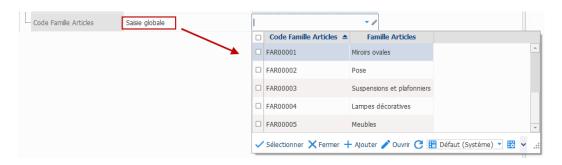
Saisie individuelle Saisie individuelle Saisie globale



Ou la fiche (ici code famille),

Libellé (Français)

Code Famille Articles

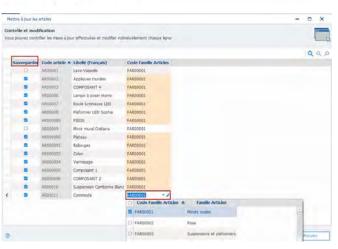


et d'appliquer ou pas les paramètres de la famille.

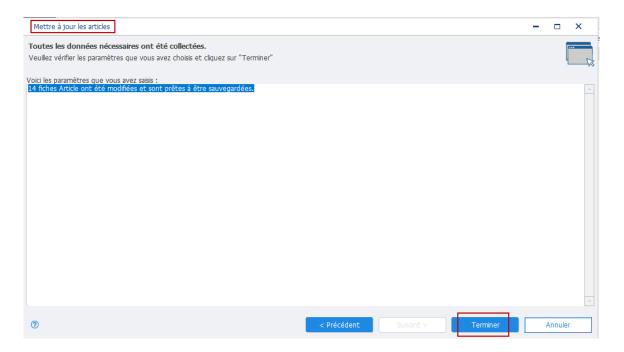


Étape 3, Contrôle et modification des fiches.





Étape 4, traitement de la mise à jour.

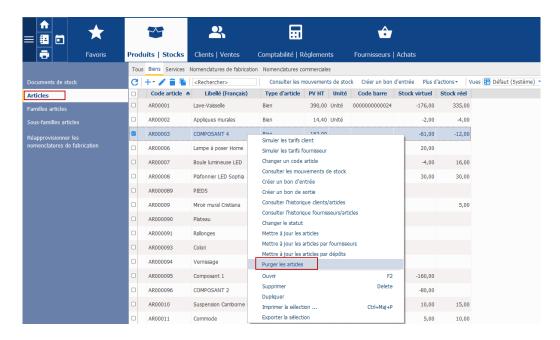




18.2 La purge des articles.

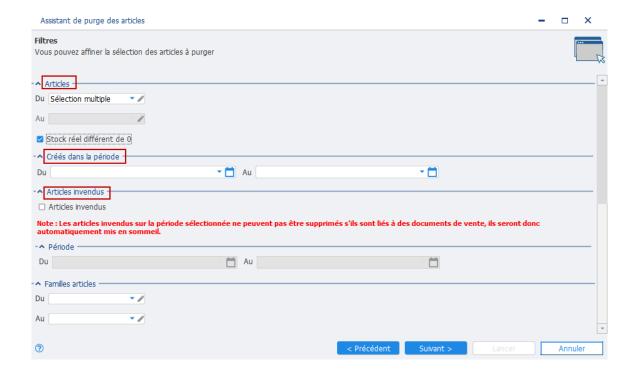
La base article nécessite une "purge" des enregistrements, articles obsolètes, articles sans mouvements ...

Attention! Il est recommandé d'effectuer une sauvegarde avant cette opération.



Un assistant en deux étapes vous permet d'actualiser votre base article.

Étape 1, sélection des articles.



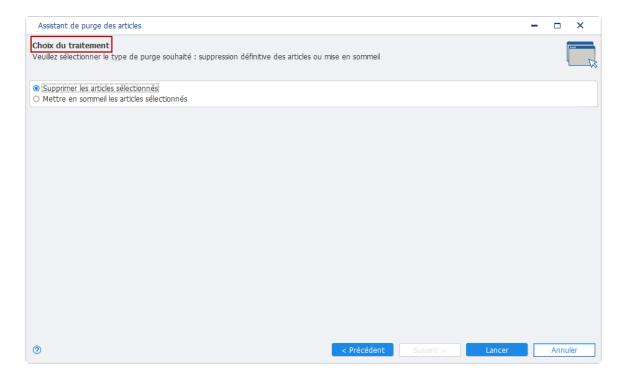


Articles : sélection multiples ou selon situation du stock

Créés dans la période : sélection depuis la date de création de la fiche article (champ non visible dans la fiche, mais pouvant être ajouté dans la vue).

Articles invendus avec ou sans périodes définies

Étape 2, choix du traitement.



Suppression ou mise en sommeil.

En fonction des choix effectués, les articles peuvent être supprimés (fiche non utilisée dans aucun document) ou mis en sommeil.

Cette action est irréversible, il convient de faire une sauvegarde du dossier.



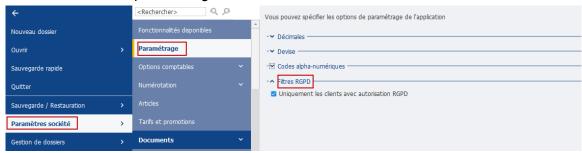
19. Réglementation.

Règlement Général de la Protection des données.

La loi RGPD vise à harmoniser les législations européennes autour de la protection des données en tenant compte des évolutions technologiques. Le citoyen européen est au cœur de ce dispositif légal et voit ainsi ses droits renforcés.

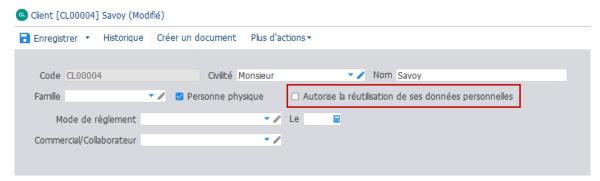
Paramètres à vérifier.

Paramètres société\paramétrage.



En cochant cette option, toutes les fiches ayant cette fonctionnalité seront cochées par défaut.

Action sur les fiches Clients/prospects.



L'option « Autoriser la réutilisation de ses données personnelles » permet d'indiquer que vous avez eu le consentement du client, cette option est également disponible dans la fiche contact.

L'action "Supprimer les données personnelles",



vide tous les champs correspondant à des données dites personnelles, soit:

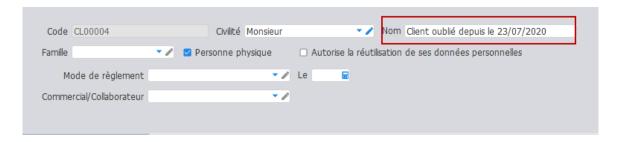
Les adresses de facturation/livraison

Les coordonnées téléphoniques (fixe/fax/portable)

Les adresses e-mail

Les coordonnées bancaires, le N° SIREN et TVA intracommunautaire.

Les informations des données personnelles du contact sont également supprimées et le nom du client dans la fiche est remplacé par "Client à oublier depuis le jj/MM/AA"



Les fiches clients ayant une autorisation RGPD sont filtrables via une vue système spécifique.



L'option « Uniquement les clients avec autorisation RGPD » est disponible dans:

Les statistiques clients

Les impressions : clients, prospects, contacts

Les exports paramétrables : clients/prospects et contacts

L'assistant de publipostage

Lien pour la conformité légale.



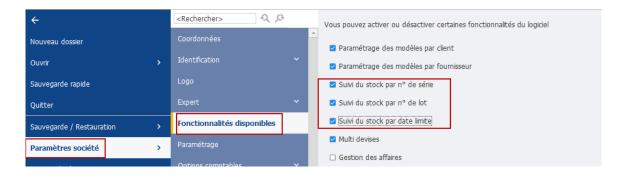


Ce lien accède sur une page de votre espace EBP sur laquelle les processus de gestion du RGPD sont rappelés.

20. Module Série/Lot.

20.1. Activation des modules.

Module série/lot : Paramètres\société\fonctionnalités disponibles.



Vous pouvez activer avec ce module trois fonctionnalités particulières:

Le suivi du stock par numéros de série

Le suivi du stock par numéros de lot

Le suivi du stock par date limite.



20.2. Gestion des articles sérialisés.



Onglet "stock".

Sélectionnez N° de série (coût réel)

Le Numéro de série est unique pour un article, il permet de suivre le bien depuis son entrée (document de stock ou d'achat) jusqu'à sa livraison facturation. Il sera ainsi possible de tracer les documents concernés et tiers, et ses emplacements (stock).

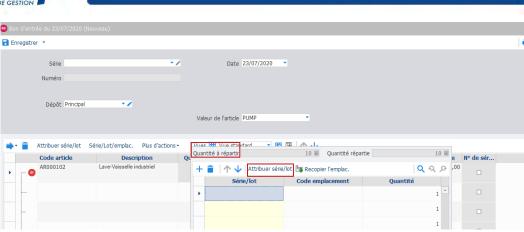
Le suivi de stock par numéro de série, peut être géré en amont depuis la famille d'article.



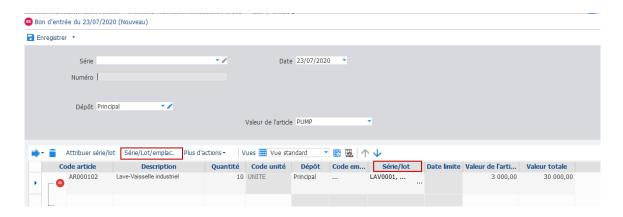
20.2.1 Cycle d'un article sérialisé depuis un bon d'entrée.

Création du bon d'entrée.

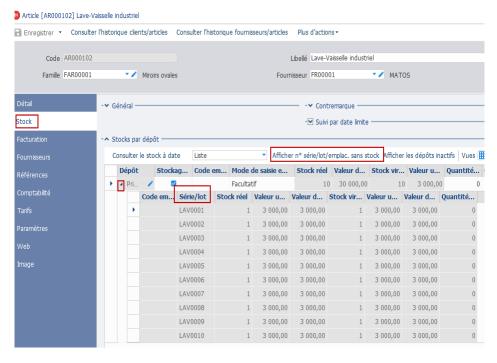




Sur la barre d'actions des lignes, vous pouvez attribuer les numéros de séries.



Dans l'onglet stock de la fiche article, vous retrouvez le détail des Numéros de série.

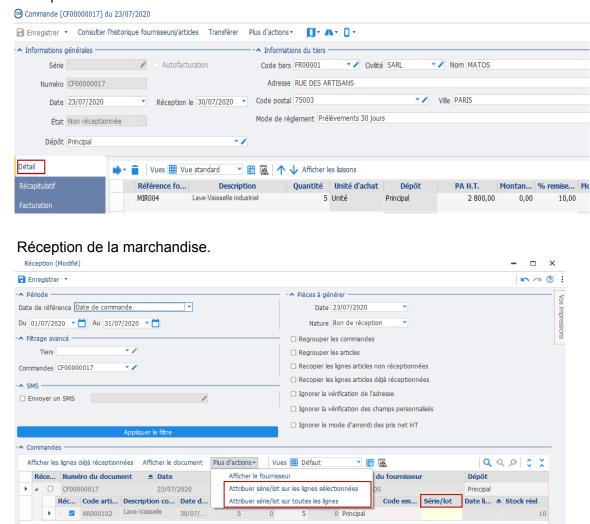




Remarque : les produits ayant eu un numéro de série mais sortis sont toujours visibles via l'option Afficher N° série/lot sans stock.

20.2.2. Cycle d'un article sérialisé depuis les achats.

La sérialisation d'un article n'a lieu qu'à partir d'un mouvement réel ou physique. Exemple commande fournisseur.

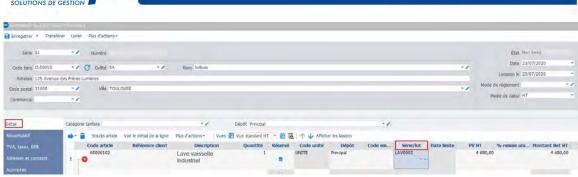


Vous pouvez saisir manuellement les numéros de saisie (voir par douchette) ou utiliser l'assistant d'attribution des numéros de série.

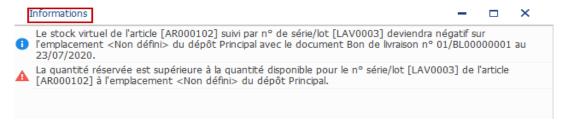
20.2.3. Sortie d'un article sérialisé par les ventes.

L'attribution d'un numéro de série peut se faire depuis la commande client.

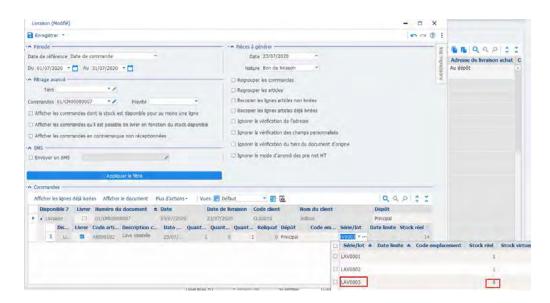




Mais cet article peut être livré à un autre client, il ne s'agit pas d'un mouvement physique. Voici le message qui affiché si le produit est livré à un autre tiers.

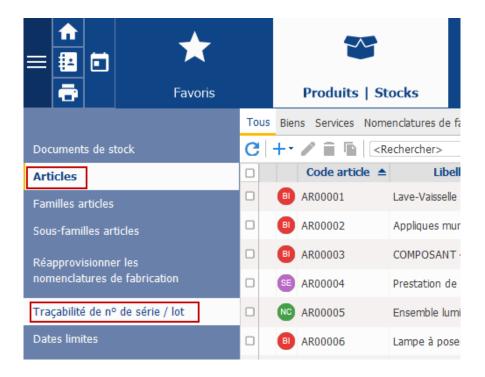


La livraison de notre premier client nécessite un changement de produit.

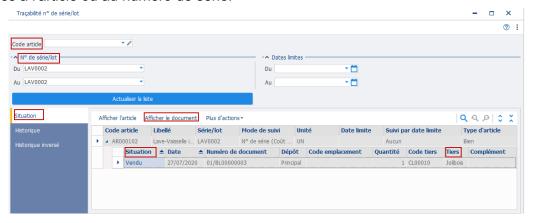




20.2.4. Traçabilité des articles sérialisés.



La fonctionnalité Traçabilité de N° de série/lot permet de trouver la liste des documents associés à l'article ou au numéro de série.



20.3. Gestion des articles suivis par lot.

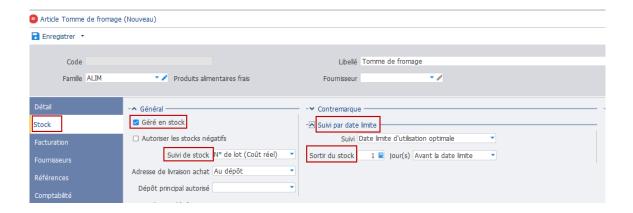
Le principe d'un code lot s'apparente à une forme de sérialisation, la différence porte sur le fait que ce numéro de lot peut être commun à plusieurs articles.

Enfin dans le cadre d'un suivi des dates de péremption des articles, il sera possible de faire un suivi de ces stocks par date limite (en DLC ou DLUO).

Exemple d'un produit alimentaire suivi par LOT



20.3.1 Paramétrage des articles suivi par lot.



Ces paramètres peuvent être gérés au niveau de la famille d'article.

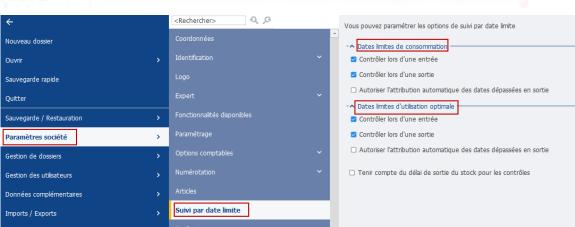


L'article en suivi par date peut être en DLC (date Limite de Consommation), ou en DLUO (Date Limite d'Utilisation Optimale). Le produit peut faire l'objet d'une sortie avant ou après la date limite selon un nombre de jours.

20.3.2. Paramétrage initial du suivi des dates limites.

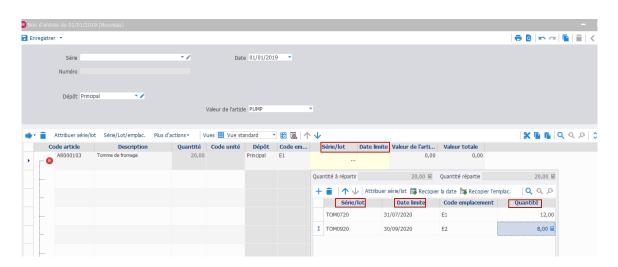
Les paramètres de suivi par date limite sont gérés en préférences dans les paramètres société.





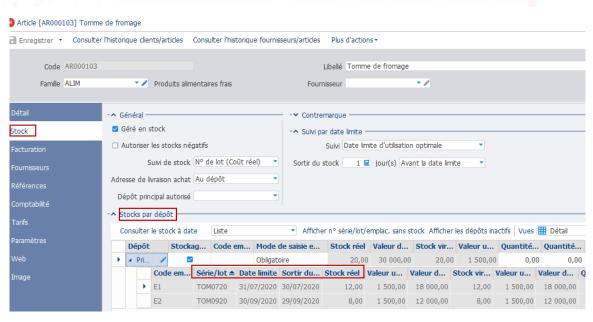
21.3.3. Cycle d'un article suivi en Numéro de lot depuis les documents de stock.

Entrée en stock par un bon d'entrée.



Etat du stock dans la fiche article.

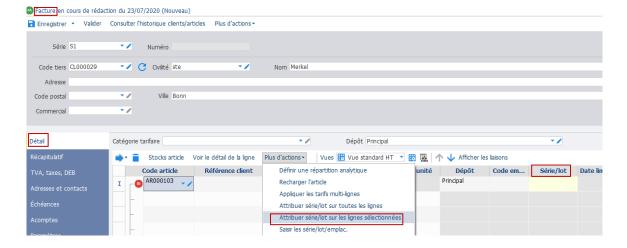




Les entrées avec le numéro de lot par le cycle des achats sont effectives avec le bon de réception ou la facture d'achat.

20.3.4. Vente d'un produit géré par numéro de lot.

Que ce soit une facture ou un bon de livraison, l'attribution du numéro de lot est gérée de la même façon, par attribution automatique, dans ce cas le logiciel livre les produits dont la date de péremption est la plus proche, ou par sélection dans la colonne série/lot.



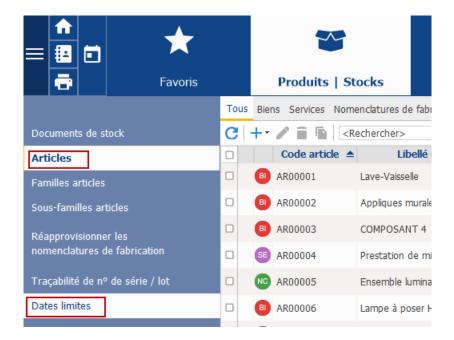
Si la quantité concerne plusieurs lots, la ventilation est matérialisée par le premier lot suivi de trois points.



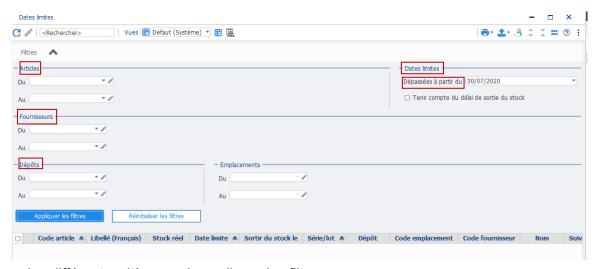


20.3.5. Gestion des bons de sortie des produits périmés.

Une fonctionnalité permet de gérer les dates limites des produits.



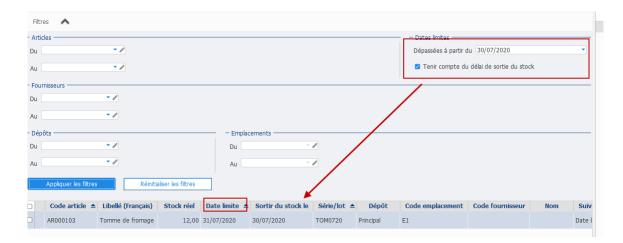
L'assistant de gestion des dates limites permet de visualiser puis de sélectionner des produits à sortir du stock.



Filtrer sur les différents critères, puis appliquer les filtres.



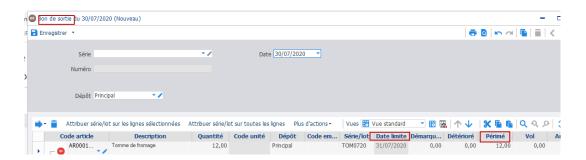
Si vous cochez "Tenir compte du délai de sortie du stock" vous intégrer les jours en plus ou en moins à prendre en compte.



Dès lors, vous pouvez créer un bon de sortie.



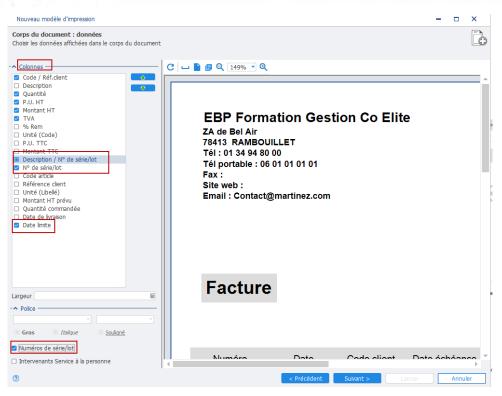
Les lignes du bon de sortie seront affectées au justificatif de sortie "Périmé".



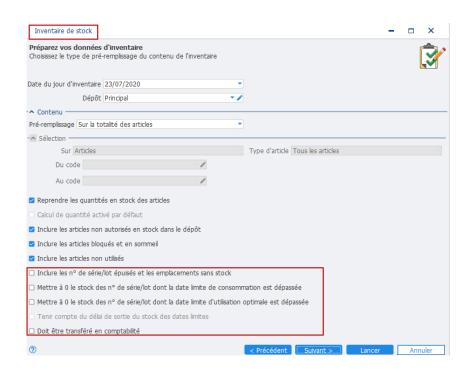
20.4. Gestion des impressions des documents de ventes pour les articles suivis par lot ou numéro de série.

L'éditeur simplifié, vous permet de paramétrer les modèles intégrant les Numéros de série et Numéro de lot.





20.5. Document d'inventaire sur les articles sérialisés ou lot.

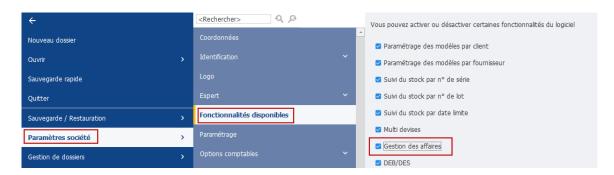




Lors de la création de l'inventaire, il vous sera possible de définir les articles sérialisés ou gérés par lot à intégrer ou pas dans les lignes du document. Vous pouvez également exclure les lignes dont la date de péremption est dépassée avec ou pas le délai de sortie.

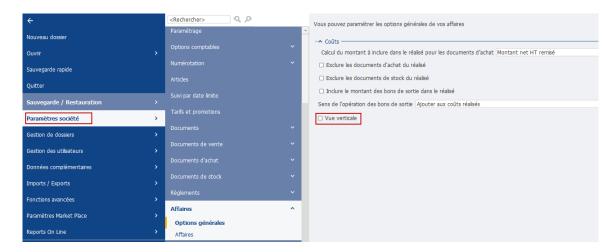
21. Module Affaires.

Une affaire permet de regrouper un ensemble de documents (ventes/achats/stock) mais aussi des éléments de temps passés, et des coûts spécifiques non issus de la gestion commerciale, pour un projet donné. Le regroupement de ces informations permet de faire des analyses détaillées et synthétiques, en d'en extraire des statistiques.



21.1. Paramétrages initiaux.

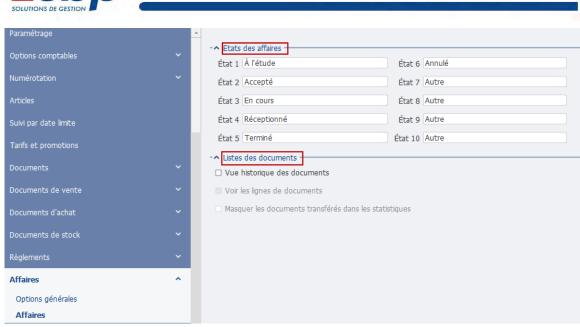
Paramètres société\Affaires\Options générales



Dans un premier temps, il convient déterminer l'affichage des fiches affaires, avec des onglets horizontaux ou verticaux.

Onglet Affaires





Etats des affaires :

Dix états permettent de connaître la situation d'avancement de l'affaire.

Liste des documents:

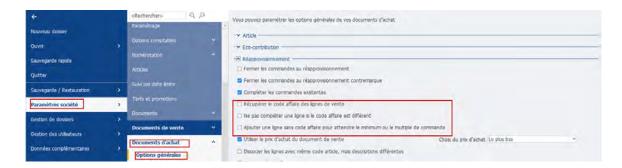
La vue historique permet d'afficher la liste des documents de vente, d'achat et de stock sous la forme d'un historique suite aux transferts, livraisons / réceptions ...

L'historique est composé de deux onglets :

Documents précédents : Contient une ligne avec les renseignements du document d'origine.

Lignes du document : Contient la liste des articles présents dans le document.

Paramétrage des affaires dans le cadre des achats.



Récupérer le code affaire des lignes de vente: en réapprovisionnement depuis un document de vente, le code affaire est repris sur les lignes des documents d'achat. Ne pas compléter une ligne si code affaire différent: permet de ne pas compléter une ligne de commande fournisseur si le code affaire de la ligne de commande client est différent.

Ajouter une ligne sans code affaire pour atteindre le minimum ou le multiple de commande: lors du réapprovisionnement à partir des commandes clients, si la quantité réapprovisionnée pour la commande client attachée à une affaire, est inférieure au



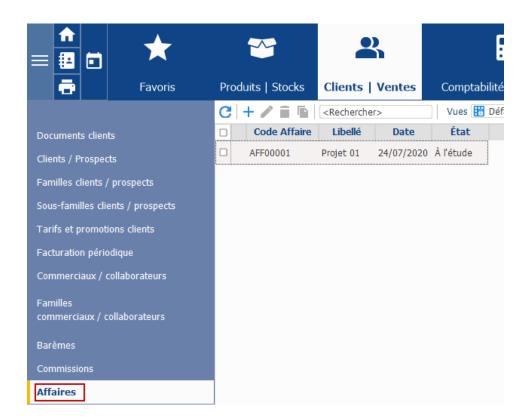
minimum ou au multiple de commande, à la génération de la commande fournisseur, une autre ligne article sans code affaire est ajoutée pour arriver au minimum ou au multiple de commande.

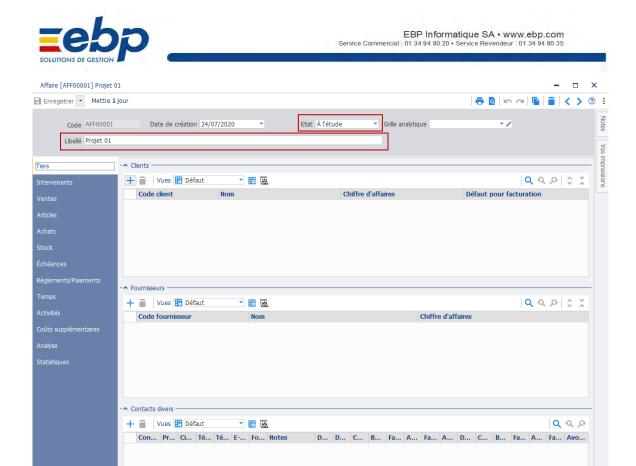
Paramétrage des affaires dans le cadre de la gestion du planning.



Les lignes de temps rattachées aux affaires peuvent être visibles dans le planning.

21.2. Création de l'affaire.





L'affaire peut être le point d'entrée de tous les documents. Il est possible de rattacher une affaire à un document ou à une ligne de document, à tout moment y compris sur des documents validés

Les onglets "Tiers/intervenants/Commerciaux". Permet de les voir s'ils sont attachés ou non aux documents liés à l'affaire.

Onglet "Ventes". Permet de visualiser la liste des documents de type devis, commande, bon de livraison, bon de retour, facture, avoir liés à l'affaire en cours.

Onglet "Articles". Permet de visualiser la liste de tous les articles présents dans les documents de vente (facture et avoir uniquement) affectés à l'affaire.

Onglet "Achats". Permet de visualiser la liste des documents de type demande de prix, commande, bon de réception, bon de retour, facture, avoir liés à l'affaire en cours.

Onglet "Stock". Permet de visualiser la liste des documents de type bon d'entrée, bon de sortie, ordre/bon de fabrication, ordre/bon de désassemblage, ordre/bon de transfert liés à l'affaire en cours.

Onglet "Echéances". Permet de visualiser la liste des échéances clients et fournisseurs liées à des documents eux-mêmes liés à l'affaire.



Onglet "Règlements/Paiements". Permet de visualiser la liste des règlements clients et paiements fournisseurs liés à des échéances documents eux-mêmes liés à l'affaire.

Onglet "Temps". Cet onglet apparaît si la fonction disponible Gestion de planning est sélectionnée dans Paramètres - Société - Fonctionnalités disponibles. Il contient la liste des lignes de temps intervenant / matériel et des événements liés à l'affaire.

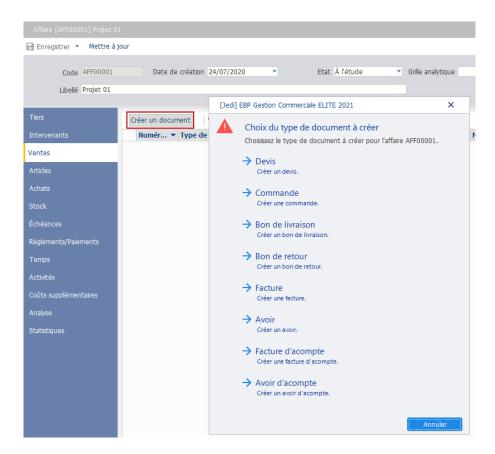
Onglet "Activités". Permet de visualiser la liste des activités liées à l'affaire.

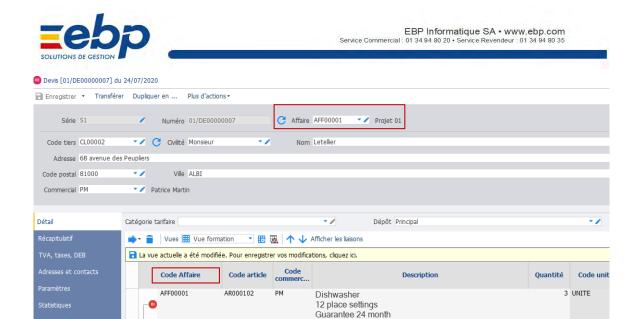
Onglet "Coûts supplémentaires". Permet d'ajouter un coût supplémentaire à l'affaire.

Onglet "Analyse". Permet d'analyser les coûts supplémentaires, les coûts par intervenant/matériel et de réaliser une synthèse de l'affaire.

Onglet "Statistiques". Permet de visualiser les statistiques de tous les documents de ventes avec détail des lignes articles et clients.



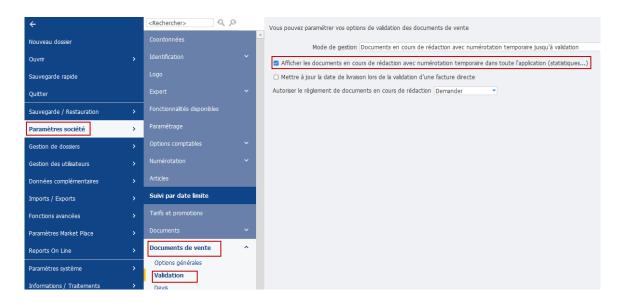




Le code Affaire est géré en entête du document, il peut être géré à la ligne. L'actualisation des informations est instantanée dans l'affaire.



Les factures en cours de rédaction seront visibles si l'option en validation des facture, "Afficher les documents en cours de rédaction avec numérotation temporaire.. est cochée dans les paramètres\Société\Documents de Vente\Validation.





L'onglet Article est alimenté uniquement par les factures client.



21.2.2. Les documents d'achats dans l'affaire.

L'onglet achat, permet de voir tous les documents d'achat, mais seules les factures alimentent le montant à inclure dans le réalisé de l'analyse. Ce montant peut être désactivé au document, ou modifié à la ligne du document.

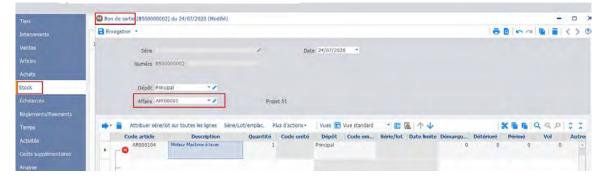


Les règles d'intégration des coûts des factures d'achat sont modifiables dans les paramètres société\Affaires\Options générales.



21.2.3 Les documents de stock dans l'affaire.

L'onglet Stock, permet d'intégrer des sorties ou entrées en stock dans l'affaire.





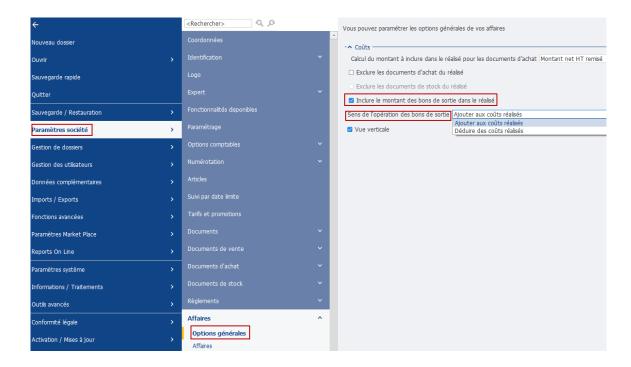
Comme pour les documents d'achat, le réalisé des bons de sortie peut tenir compte du montant du document ou partiellement si la gestion est faite à la ligne.



Le montant peut être ajouté ou déduit des coûts réalisés.



Un paramétrage au niveau de l'affaire, permet de déterminer la préférence fonctionnelle des bons de sortie.

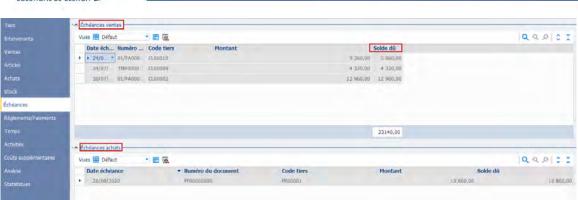


21.2.4. Les échéances de factures (achat/vente).

Onglets échéances et règlements

Les échéances issues des factures d'achat et ventes permettent d'avoir une vue d'ensemble du dû client/fournisseur.





Ces infos sont reprises dans l'analyse financière.

Astuce: la vue grille vous permet de faire un calcul sur les colonnes (ici le solde dû).

21.2.5. La gestion des temps et lignes de temps.

Onglet Temps.

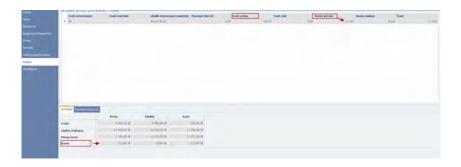
L'ajout d'un événement ou d'une ligne de temps peut se faire directement depuis l'affaire.

Les temps prévus et réalisés seront repris dans l'Analyse en Synthèse. Ces temps passés peuvent être valorisés en coût horaire selon le barème des ressources.

Depuis les évènements:



L'événement peut être saisi avec son intervenant, les coûts peuvent être inclus tout ou partie.



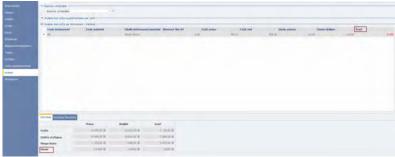
Les durées réalisées et les coûts ne s'alimentent que sur des événements en état "Terminé".



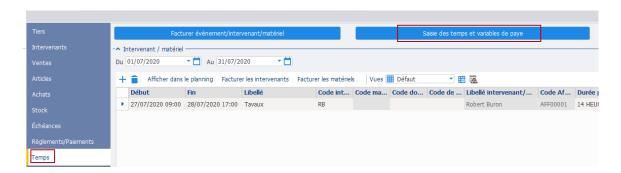


Depuis l'intervenant/matériel.





Vous pouvez ouvrir directement l'assistant de saisie des temps et variables de paye depuis l'affaire.



Les informations seront déjà filtrées sur l'affaire.

21.2.6. Les activités.

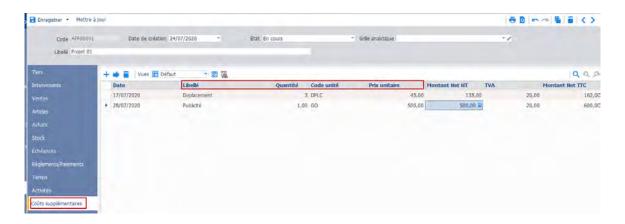
Onglet "Activités".

L'ensemble des activités sont reprises sur l'affaire.



21.2.7. Coûts supplémentaires.

Comme évoqué précédemment, ces coûts sont à saisir car non issus des factures d'achat.



Ils sont repris dans l'analyse, et alimentent le réalisé de l'analyse.



21.2.8. L'analyse de l'affaire.

Onglet "Analyse".

L'analyse est constituée de deux onglets, Synthèse et la Synthèse financière.



21.2.8.1. La synthèse.



La colonne "Prévu", est alimentée au niveau des Coûts/CA et Marge brute par le cumul des lignes liées à l'affaire des documents devis et commandes. La Durée est alimentée par la durée ouvrée des évènements.

La colonne "Réalisé", est alimentée au niveau des Coûts par le cumul des montants à inclure des factures d'achat, des documents de stock, des coûts supplémentaires et des coûts réels des lignes de temps ou événements.

La colonne "Réalisé", est alimentée au niveau du Chiffre d'affaire, par le montant des factures et Avoir.

La colonne "Réalisé", est alimentée au niveau de la marge Brute par la différence des coûts et du CA en Prévu et Réalisé.

La durée de la colonne Réalisé, est basée sur le cumul des heures en état Terminé.

La colonne "Écart" traduit la différence entre la colonne "Prévu" et "Réalisé".

21.2.8.2. La synthèse financière.



Trésorerie actuelle (A) : différence entre les règlements reçus et les paiements émis liés à l'affaire.

Soldes dû échéances clients (B) : cumul des soldes dû des échéances clients liés à l'affaire.



Soldes dû échéances fournisseurs (C) : cumul des soldes dû des échéances fournisseurs liés à l'affaire.

Autres coûts (D) : cumul Montant Net TTC des lignes de Coûts supplémentaires + Cumul Coût réel des lignes de temps incluses dans les coûts de l'analyse liées à l'affaire.

Solde de trésorerie : A+B-C-D.

21.2.9. Les statistiques.

Onglet Statistiques.

A l'instar du module statistique, vous pouvez créer vos propres vues avec les champs attendus.



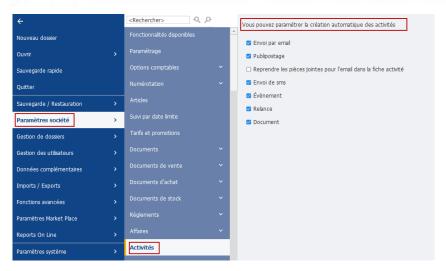
21.3. Gestion des activités.

La gestion des activités est une fonctionnalité disponible avec le module Affaire et/ou SAV.

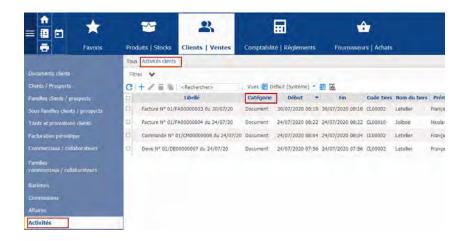
Cette fonctionnalité historise des informations issues de la création de documents, d'envois de mails/SMS, Elle permet de garder en mémoire les échanges avec les clients/fournisseurs. C'est en sorte, une gestion de la relation « clients/fournisseurs. »

Paramétrage des activités.

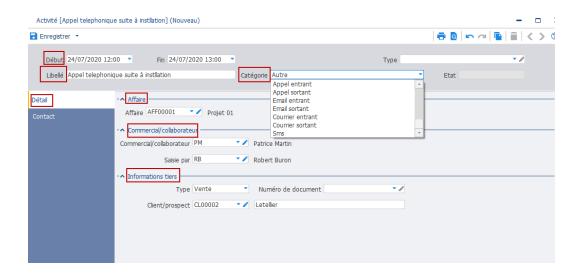




Les fiches activités sont créées automatiquement et consultables depuis l'univers Clients/ventes et ou Fournisseurs/Achats.

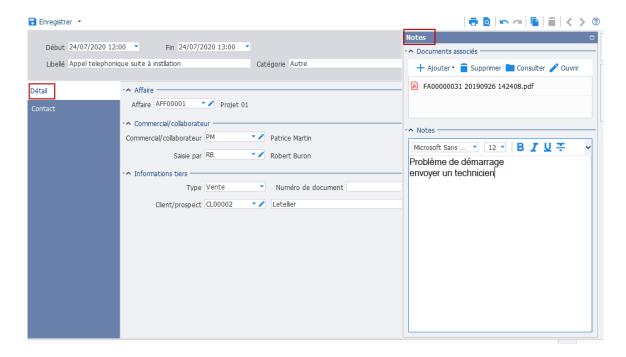


Une activité peut être créée manuellement.

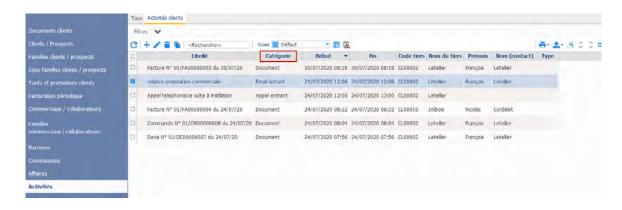




En utilisant le volet Notes, vous pouvez inscrire un contenu de l'échange.



Vos activités peuvent être regroupées par catégorie.



En document annexe : Module PDV Module Gamme Module SAV Module Gestion de projet