

## Préparation de la Déclaration d'Échanges de Biens (DEB)

- Saisie directe, dans les pièces de vente, des informations permettant la déclaration : mode de transport, conditions de livraison, nature de la transaction, etc.
- Rattachement des informations de base pour chaque article, afin de simplifier la déclaration.
- Edition de la déclaration en fonction d'une période donnée.

## Gestion multi-devise

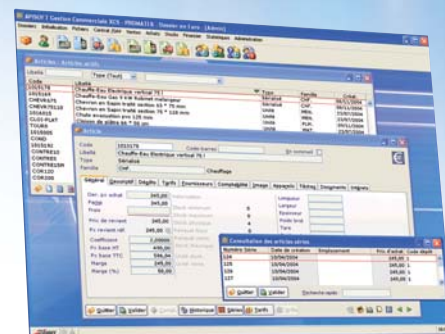
- Alarme de réactualisation du cours, en fonction du nombre de jours.
- Historique des cours.
- Tarifs de vente et d'achat en devise.
- Nombre illimité de devises.
- Nomenclature de base des devises ISO.

## Statistiques/analyses

- Analyse sur le chiffre d'affaires, la marge ou le prix de revient par article, client, représentant, fournisseur, etc.
- Comparatif multi-période.
- Analyse dynamique des données pour des vues détaillées et cumulées.
- Statistiques des clients à relancer par représentant.
- Répartition géographique du chiffre d'affaires, de la marge ou du nombre de clients.

## Tableaux de bord

- Module additionnel, entièrement intégré à la Gestion Commerciale XCS.
- Indicateurs de performances internes ou externes, personnalisables par formules avancées.



- Indicateurs et modèles de tableaux de bord préparamétrés.
- Mise à jour des tableaux de bord en temps réel.
- Comparaisons des indicateurs sur plusieurs périodes.
- Croisement des indicateurs de Gestion Commerciale, Gestion Comptable, Ressources Humaines et autres indicateurs externes.
- Synthèse de l'entreprise.

(1) Développement réalisé par votre distributeur APISOFT.

Fonctionnalités des GAMMES	GAMME HUIT	GAMME EXPERT*	GAMME XCS*
Aide en ligne contextuelle	•	•	•
Personnalisation de l'ensemble des documents commerciaux	•	•	•
Copie de devis	•	•	•
Familles articles, clients, fournisseurs	•	•	•
Assistant de transfert comptable	•	•	•
Gestion des stocks, inventaires	•	•	•
Fichiers Clients, Articles, Fournisseurs, Représentants	•	+ Transporteurs	+ Transporteurs
Chaîne des ventes : Devis, Commandes, Bons de livraison, Factures	•	+ Avoirs	+ Avoirs
Chaîne des achats : Commandes, Bons de retour, Factures	•	+ Devis	+ Devis
Mode de valorisation : PAMP, DerPA	•	+ LIFO, FIFO, LOT	+ LIFO, FIFO, LOT
Gestion des tarifs particuliers : Clients	•	+ Articles	+ Articles
Gestion de la contremarque	-	-	•
Gestion des gammes croisées	-	-	•
Gestion des tiers payeurs	-	-	•
Module de Contrats-SAV	-	-	•
Prospects	•	•	-
Module Relations Clients natif	-	-	•

### APPLICATIONS REQUISES :

Envoi d'e-mails : Outlook Express®, Outlook® (MS Office), Eudora ou autre client de messagerie compatible Simple MAPI.  
Envoi de fax : Zetafax, Microsoft Fax Service®.  
Services SMS : SMSToB®.  
Cartographie : Microsoft MapPoint 2002® ou 2004®.  
Statistiques de répartition géographique : Excel 97® ou 2000® (composant MS Map).  
PDF : Acrobat Reader®.  
Mailings Clients : Microsoft Word® 97, Word 2000, XP ou 2003.  
Navigateur Internet : Internet Explorer® (obligatoire, version 5 ou ultérieure).  
Mise en œuvre d'ETEBAC 3 : abonnement auprès de la banque + matériel de communication, modem supporté par l'OS.

### CONFIGURATION CONSEILLÉE POSTE CLIENT :

Pentium IV 3.8 GHz - 512 Mo de RAM - Windows 2000 SP2 ou XP Pro\* - Résolution 1024\*768, 65.000 couleurs - 1 Go d'espace disque disponible. L'utilisation d'un écran 17 pouces avec une résolution de 1024x768 apporte un confort d'utilisation très appréciable.

### CONFIGURATION CONSEILLÉE SERVEUR :

Serveur Pentium IV 3.8 GHz - 2 Go de RAM - Windows Server 2003 ou XP Pro\* - Disque dur SATA ou SCSI, 15 Go d'espace disque disponible après config. - Graveur de DVD - Réseau 100 Mbits - Switch.  
N.B. : Ces configurations sont indiquées pour un serveur dédié à cet usage, relié à une quinzaine de postes clients. Un sous-ensemble disque rapide contribue à fortement améliorer les performances. Dans tous les cas, le réseau déployé devra exploiter le protocole TCP/IP.

### CONFIGURATION CONSEILLÉE MONOPOSTE :

Pentium IV 3.8 GHz - 1 Go de RAM - Windows 2000 SP2 ou XP Pro\* - Résolution 1024\*768, 65.000 couleurs - Disque dur 7200 TPM minimum, 10 Go d'espace disque disponible - Graveur de DVD.  
\* Systèmes d'exploitation non supportés : Windows 95, 98, NT.

Toutes les marques citées sont la propriété de leurs dépositaires respectifs. Les caractéristiques citées sont indicatives et susceptibles de modifications sans préavis et sans responsabilité de la part de l'éditeur. Elles correspondent à la version complète du logiciel, tous modules confondus.



## Pourquoi une formation est-elle indispensable ?

La richesse fonctionnelle des solutions APISOFT simplifie votre gestion au quotidien et vous fait bénéficier de nouveaux axes décisionnels. Néanmoins, seule une formation personnalisée auprès d'un professionnel compétent et agréé par l'éditeur vous permettra d'appréhender, au mieux et plus rapidement, les différentes possibilités du logiciel pour rentabiliser votre investissement de façon optimale.

À titre indicatif, APISOFT préconise un temps minimum de formation de 28 heures sur la Gestion Commerciale XCS.\*

Les formations sur les solutions APISOFT sont directement assurées par notre réseau de revendeurs, formés par nos soins, dont les compétences et les connaissances sont régulièrement mises à jour.

Votre revendeur saura définir avec vous les axes d'une formation adaptée à vos besoins et personnalisée, en fonction de vos attentes et de vos compétences.

\* Temps moyen constaté en heures, hors services personnalisés et paramétrages spécifiques.

CONTACTEZ VOTRE REVENDEUR

www.apisoft.com

Gestion Comptable  
Gestion Financière  
Ressources Humaines  
Relations Clients  
Immobilisations

# Gestion Commerciale GAMME XCS®

Liasse Fiscale  
Site Internet/e-commerce

SOUS TECHNOLOGIE ORACLE®

La Gestion Commerciale XCS répond aux nouvelles exigences des entreprises en apportant une solution technologique et fonctionnelle avancée. Ce progiciel couvre l'ensemble des besoins en gestion d'une PME, en assurant le suivi complet des cycles d'achats/ventes et de gestion des stocks, et en optimisant la gestion des flux d'approvisionnements, de production et de vente, permettant de bénéficier d'outils décisionnels performants pour piloter l'entreprise au quotidien.

## Sécurité et confidentialité de vos données

- Base de données relationnelles client-serveur sous technologie Oracle®.
- Console d'administration : sauvegarde, restauration, arrêt/redémarrage de la base de données.
- Droits d'accès par option et par utilisateur.
- Mise en veille/verrouillage temporaire de l'application par l'utilisateur.
- Profils d'utilisation selon le degré de responsabilité dans l'entreprise.
- Traçabilité de l'information : nom de l'utilisateur, date de modification, options utilisées, etc.

## Adaptation du logiciel à votre entreprise

- Import/Export des paramétrages généraux des dossiers : paramétrages d'édérations, préférences, colonnages, contextes utilisateurs, champs supplémentaires, etc.
- Ajout de champs supplémentaires entièrement personnalisables dans les différentes fiches : clients, articles, représentants, etc.
- Ajout ou personnalisation d'options par VB Script : ajout ou modification des éléments d'interface (boutons, icônes, messages, comportements spécifiques, liaison avec des logiciels externes, etc.).
- Paramétrage des éditions.
- Personnalisation des principaux écrans de saisie : factures, bons de retour, saisie des paiements, etc.

- Possibilité de réaliser des développements de traitements spécifiques<sup>(1)</sup>, grâce à l'ouverture de la base de données.

## Ergonomie et communication

- Attachement de documents de tous types : textes, tableaux, PDF, e-mails, images, etc.
- Communication interne par messagerie instantanée, envoi d'e-mails et de SMS.
- Éditions dynamiques (système Visual Dynamic Reporting) autorisant des regroupements et des comparaisons en temps réel sur l'édition courante.
- Export des éditions dynamiques vers PDF, Excel®, Word®, MapPoint®, presse-papiers.
- Traitements planifiés et différés : éditions, statistiques, transferts, etc.
- Recherches avancées dans les listes par requêtes SQL.

## Dossiers/affaires

- Tarification spécifique par affaire.
- Statistiques du chiffre d'affaires et de la rentabilité par dossier.
- Visualisation et regroupement de tous les documents relatifs à un même dossier.

## Clients

- Gestion multi-adresse : jusqu'à 100 adresses pour un même client.
- Analyse et gestion du risque client.



## Articles

- Gestion des impayés et du délai moyen de règlement.
- Gestion des frais de facturation.
- Gestion multi-R.I.B. et multi-IBAN : jusqu'à 50 par client.
- Gestion de la T.V.A. intracommunautaire.
- Gestion des escomptes et des taxes parafiscales.
- Tableau de synthèse : livré et non-facturé, en commande, non-facturé.
- Gestion d'articles de multiples natures : unité, poids, surface, volume, prestations forfaitaires ou horaires, etc.
- Gestion des articles composés.
- Possibilité de créer plusieurs champs supplémentaires.
- Gestion de variantes dans les devis, permettant d'inclure des tarifs à titre indicatif, par exemple, pour des articles de remplacement.



LA GESTION DIFFÉREMMENT

