

Choisissez la gamme adaptée à vos besoins :

DEMARRER
Gamme Pratic

DEVELOPPER
Gamme Classic

OPTIMISER
Gamme PRO et Réseau



Gestion Commerciale 2009

Pour l'ensemble des petites entreprises



Passez un cap avec EBP et gagnez du temps dans votre gestion. Cette solution complète est l'outil idéal pour répondre à tous vos besoins, tout en s'adaptant aux spécificités de votre activité. Gestion des achats, des ventes, des stocks, suivi des règlements clients, courriers, transfert des écritures comptables. N'attendez plus pour développer l'activité commerciale de votre entreprise !

LES 5 POINTS CLES

Gagnez du temps

Editez vos pièces de ventes en un clin d'œil : rédaction facile de vos devis, transfert en commandes, en bons de livraison, ou en factures sans aucune ressaisie.

Gérez vos clients

Suivez votre portefeuille et répertoriez vos clients : client, prospect, inactif. Un prospect facturé sera automatiquement considéré comme un client.

Maximisez vos ventes

Evitez les ruptures de stock pour satisfaire votre clientèle : connaissance du stock disponible en temps réel et gestion du réapprovisionnement.

Suivez vos clients

Reposez-vous sur notre assistant : information sur les règlements clients en retard et impression automatique de lettres de relance correspondantes.

Communiquez facilement

Générez vos écritures comptables sans aucune ressaisie et transférez-les au format de votre logiciel de comptabilité ou à celui de votre Expert-Comptable*.

Fonctions Principales

Caractéristiques générales

- Look Microsoft® et adaptation aux thèmes Windows® XP et Windows® Vista™
- Conforme au Bulletin Officiel des Impôts (BOI) 13L-1-06 du 24 janvier 2006
- Volet de navigation
- Affichage d'un tableau de bord à l'ouverture du dossier
- Filtrage des documents selon de nombreux critères dans les listes
- Personnalisation des listes (rajout ou suppression de champs) et des modèles d'impression
- Version monoposte
- Sauvegarde et restauration de données

Gestion des fichiers

- Multi-sociétés (5 dossiers)
- Fichier client : nombre illimité de contacts, coordonnées bancaires, gestion du type de clients (National, UE, International, Exonération de taxes), paramétrage d'une échéance...
- Gestion des prospects
- Fichier fournisseur : adresse de commande et d'enlèvement, gestion du type de fournisseurs (National, UE, International) ...
- Gestion des NPAI
- Calcul des commissions des commerciaux
- Fichier article : gestion des frais d'approche, 5 tarifs, insertion d'une image...
- Gestion des frais de port par palier, en valeur ou en pourcentage

Gestion des ventes et des achats

- Devis, commandes, bons de livraison, bons de réception, factures
- Gestion de la DEEE (Déchets d'Équipements Électriques et Électroniques)
- Tri des pièces par date, raison sociale, code ou numéro...
- Transferts et regroupements de pièces
- Gestion de la TVA, TVA DOM-TOM, TPF
- Facturation HT ou TTC
- Message d'avertissement sur les articles en rupture de stock au moment de la facturation
- Gestion des remises articles ou clients avec choix de la priorité
- Message d'avertissement si vente à perte
- Envoi par e-mail d'une pièce de vente au format PDF
- Exportation des impressions sous différents formats : PDF, RTF, JPEG, TIFF, HTML, EXCEL®
- Livraison/réception globale ou partielle des commandes clients ou fournisseurs avec gestion des reliquats
- Réapprovisionnement automatique
- Gestion des achats
- Edition du portefeuille des devis et des journaux de vente
- Historique de toutes les pièces d'un client, accessible depuis la fiche tiers
- Mise à jour des tarifs en valeur ou en pourcentage

ZOOM sur

le suivi des règlements

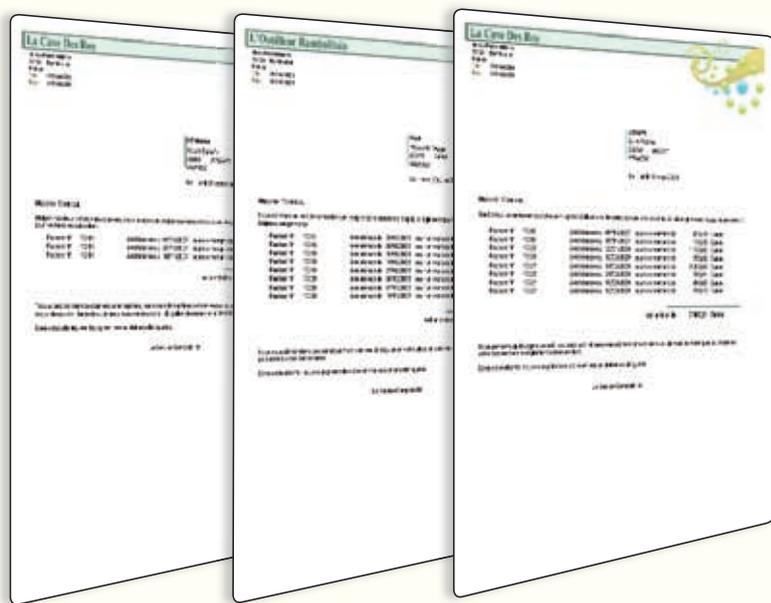
La gestion de la trésorerie est un élément essentiel dans la gestion de votre entreprise. C'est pourquoi, il est indispensable de suivre régulièrement les paiements de vos clients : de la saisie des règlements à la relance des clients.

La saisie des règlements

Le logiciel vous offre la possibilité de gérer les règlements de façon partielle ou complète. Votre client paie en totalité ? Associez le règlement à la facture concernée. Votre client règle partiellement ? L'échéancier du logiciel vous permet d'affecter le montant à la facture correspondante.

Les relances clients

Prenez connaissance instantanément des règlements en retard. Un client tarde à payer ? Relancez-le sans plus attendre ! Sélectionnez le niveau de relance et, d'un simple clic, envoyez-lui la lettre par e-mail.



Automatisez vos relances clients

Gestion des stocks

- Bons de sorties, bons d'entrées
- Fabrication des articles composés
- Valorisation du stock au PMP ou dernier prix de revient
- Impressions des mouvements de stock, état de stock, réapprovisionnement
- Saisie de l'inventaire

Suivi des tiers

- Gestion des modes de règlement de type LCR, Prélèvements, Virements, Traite...
- Suivi clients (saisie des règlements, relances, relevés de factures, remise en banque)
- Gestion des échéances (mono-échéance)
- **Nouveau** EasyView : l'agenda dynamique
- Nombreuses éditions : étiquettes clients, relevé de factures, relances, portefeuille des commandes clients, courriers et lettres types avec envoi par e-mail
- Consultation des écritures comptables en temps réel depuis la fiche tiers

Statistiques

- Consultation depuis la fiche tiers et la fiche article
- Edition des commissions commerciaux
- Statistiques globales illustrées par un graphique (tableau de bord)

Import/Export des fichiers

- Transfert des ventes, achats et règlements clients vers EBP Compta
- Génération comptable des règlements clients et des factures au format du logiciel du cabinet comptable : EBP, CEGID (Sisco et PGI), SAGE LIGNE 100, COALA, CCMX (Winner et AS400), CIEL, QUADRATUS, ISAGRI, AZUR, CADOR-DORAC, APISOFT, COTE OUEST, GESTIMUM.
- Lien avec le logiciel EBP Cartographie & Décisions PRO* (logiciel à acquérir séparément)

*Bientôt disponible

Quel logiciel choisir ?	EBP Gestion Commerciale 2009	EBP Gestion Commerciale PRO v13
Fichiers clients, fournisseurs et articles	✓	✓
Gestion des clients, des prospects, des achats, des ventes et des stocks	✓	✓
Livraison globale ou partielle des commandes clients et fournisseurs avec gestion des reliquats	✓	✓
Gestion de la Relation Client : opérations ciblées de prospection, de fidélisation		✓
Recherche sur les lignes de pièces en fonction d'un numéro de série		✓
Version réseau (en option)		✓



Configurations Minimales Requieres :

- Processeur : P4 2 GHz ou équivalent
- Mémoire : 512 Mo (1 Go pour Windows Vista®)
- Ecran : résolution 1024x768 en 16 bits
- Espace disque libre : 500 Mo

Systèmes d'exploitation supportés :

- Windows XP® SP2
- Windows Vista® SP1*

*Windows Vista® version 32 bits

Windows XP® et Vista® sont des logiciels dont vous devez faire l'acquisition préalablement à l'utilisation du logiciel.