

Comptabilité  
Financier  
Paye  
Prospects  
Caisse

# Gestion

Immobilisations  
Liasse Fiscale  
Site Internet/e-commerce



# GAMME HUIT

Le progiciel polyvalent et intuitif, indispensable à la gestion quotidienne des TPE : Devis, bons de livraison, factures, commandes clients et fournisseurs, stocks, nomenclatures, représentants, paramétrage des éditions, échéancier, lettres de relance, mailings, étiquettes, inventaires, L.C.R., journaux d'achats, de ventes, de trésorerie, statistiques complètes, etc.

## 8 raisons d'adopter la Gestion HUIT

- 1 Possibilité d'ajout des zones supplémentaires.
- 2 Module de statistiques dynamiques (V.D.R.).
- 3 Envoi de tous les documents par e-mails.
- 4 Réception manuelle ou automatique des commandes avec gestion des reliquats.
- 5 Paramétrages d'édition fournis en standard, création intuitive de nouveaux paramétrages.
- 6 Gestion des articles composés.
- 7 Copie des pièces commerciales.
- 8 Edition des réapprovisionnements en fonction d'un stock de reconstitution.

## Fichiers

- Clients : Gestion des tarifs particuliers (prix unique, remise par quantité et prix net par quantité), des frais de facturation, adresses de facturation et de livraison, familles, historique complet avec accès en modification aux pièces commerciales correspondantes, statistiques graphiques en 3 dimensions, possibilité de bloquer le Compte Client, gestion des clients à l'exportation, plusieurs R.I.B. par client avec préférence pour une gestion multi-R.I.B., etc.
- Articles : Dernier prix d'achat, prix moyen pondéré, marge en euros et en pourcentage, gestion multi-fournisseur, familles, prix et exceptions tarifaires, articles composés, articles en sommeil, gestion du stock physique et théorique, historique des articles vendus, étiquettes articles, statistiques graphiques en 3D, etc.
- Représentants : Historique des ventes par représentant, chiffre d'affaires, marge, possibilité de moduler les commissions en fonction des clients, des articles et des représentants. Le calcul de la commission peut être effectué en fonction du chiffre d'affaires ou de la marge.
- Fournisseurs : Adresse, chiffre d'affaires, marge, date du dernier achat, historique des achats et des commandes par fournisseur.
- Nomenclatures : Aucune limitation des composantes, suivi de la quantité vendue, marge, chiffre d'affaires, gestion des ordres et bons de fabrication, etc.
- Envoi de fax et de S.M.S., ouverture aux principaux C.T.I. du marché permettant notamment de passer des appels téléphoniques depuis les champs de type Téléphone, Télécopie, Portable.

- Attachement de documents de tous types aux fiches et aux pièces commerciales. Possibilité de joindre des images, des textes, des tableaux, des archives, des courriers électroniques et autres documents externes à vos fiches clients et fournisseurs, ou à vos devis et factures.

## Statistiques

- Synthèse de l'activité journalière, comparatifs de périodes ou d'exercices, historique des ventes par article, client ou représentant.
- Système V.D.R. d'obtention de statistiques interactives et dynamiques pour une personnalisation de toutes vos éditions, en quelques clics.
- Puissant module de visualisation graphique en 3D.

## Factures, bons de livraison, devis

- Chaîne complète des ventes avec possibilité de transfert des pièces commerciales : devis, commandes clients, bons de livraison, factures.
- Possibilité de saisir et d'éditer les documents en H.T. ou T.T.C.



- Envoi par e-mail et export au format PDF, Texte ou Excel® de toutes les éditions écran.
- Gestion des reprises (lignes négatives), des sous-totaux, des remises en ligne et de pied, des escomptes, etc.
- Possibilité de rédiger un devis pour un prospect avec création automatique en client si la pièce est transférée.
- Choix du nombre d'exemplaires à produire dans les éditions groupées.
- Conforme aux exigences légales et fiscales (loi N.R.E., instructions D.G.I.) : éditions définitives, traçabilité des documents, gestion des taux de pénalité de retard, archivage, etc.
- Possibilité de transférer les bons de réception en factures fournisseurs.
- Transfert automatique des journaux des achats et ventes en Comptabilité, etc.

## Gestion des commandes (en option)

- Commandes clients.
- Reliquats, dates de livraison, propositions de commande.
- Suivi des quantités à livrer, transfert partiel ou global en bon de livraison ou facture.
- Commandes fournisseurs.
- Demande de prix préalable ou saisie directe, gestion automatique du stock lors de la réception de la commande.
- Réception des marchandises, avec mise à jour du dernier prix d'achat et du prix d'achat moyen pondéré.
- Possibilité de désactiver la gestion du stock sur le dossier, via une préférence.

## Éditions/Mailings

- Puissant outil permettant de modifier les éditions existantes, et d'en créer ou d'en importer de nouvelles : factures, bons de livraison, mailings clients, étiquettes articles et clients, édition des réapprovisionnements, etc.
- Multiples critères de sélection permettant l'obtention de résultats très précis.
- Possibilité d'éditer des étiquettes en fonction des entrées de stock.
- Possibilité d'expédier automatiquement le résultat d'une impression par fax (mailings clients par exemple).

- Conversion en PDF de toutes les éditions écran.
- Module Fax compatible avec l'ensemble des modems supportés par Windows®, dont les modems USB.

## Module Financier

- Commun avec la Comptabilité HUIT, Financier évite la contrainte des ressaisies d'informations déjà connues.
- Remise en banque des règlements (espèces, chèques, etc.) et génération d'une édition papier, disquette ou directement à la banque? via ETEBAC.
- Échéancier automatiquement géré en fonction des règlements des factures clients et fournisseurs, mais restant modifiable à tout moment, L.C.R. magnétiques.
- Édition automatique des lettres de relance.
- Module complet de suivi des relances clients (par téléphone, e-mail, courrier ou fax), avec personnalisation de filtres avancés.
- Édition et transfert automatique en Comptabilité, etc.

## Paramétrages et préférences

- Nombreuses possibilités permettant d'adapter entièrement le logiciel aux besoins quotidiens.
- Libre personnalisation de la barre d'icônes avec possibilité d'ajouter les plus usitées et de masquer les autres.
- Gestion des droits d'accès par option et par utilisateur.
- Mémorisation et impression des réglages de préférences.
- Paramétrage des champs supplémentaires (date, numérique, alphanumérique, choix, etc.) dans les fichiers clients, fournisseurs, représentants et articles.
- Multiplicité des paramétrages des états de sortie en fonction de chaque poste de travail, avec possibilité de modifier les principaux écrans de saisie (factures, paiements, fenêtres de sélection, etc.). Sélection des colonnages, ordres de saisie, informations complémentaires à prendre en compte, etc.
- Paramétrage des listes avec mémorisation des tailles des colonnes, couleurs, classements pour des recherches ultérieures, filtres sur une ou deux colonnes, autofiltres, etc.

"J'ai créé mon entreprise il y a 5 ans. Une hausse d'activité dans le courant de la troisième année a généré des besoins plus complexes en matière de gestion quotidienne. À ma demande, APISOFT m'a orienté vers le Partenaire Agréé de mon département qui m'a conseillé la Gestion Commerciale HUIT. Lors de la démonstration, j'ai été séduite par sa simplicité d'utilisation et son environnement convivial. Aujourd'hui, j'en suis toujours aussi satisfaite, car ce logiciel me permet d'optimiser considérablement mon temps de travail."

Mme Domey, DOM'SERVICE (37)



## 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 14 heures sur la Gestion HUIT.\*

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

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	-	-	●

### CONFIGURATION SERVEUR

- Le serveur pourra être dédié à l'utilisation de la GAMME HUIT ou partagé. Si vous optez pour cette seconde solution, adaptez la puissance de l'ordinateur en conséquence.
- Ordinateur récent de moins de 2 ans, 512 Mo de RAM, Windows® NT, 2000 ou XP. Toute configuration supérieure améliorera sensiblement les performances.

### CONFIGURATION POSTE CLIENT

- Ordinateur récent de moins de 2 ans, 128 Mo de RAM, Windows® 2000 SP2 ou XP Pro\*. Toute configuration supérieure améliorera sensiblement les performances.
- L'utilisation d'un écran 17 pouces admettant une résolution de 1024x768 apporte un confort d'utilisation très appréciable.

### CONFIGURATION MONOPOSTE

- Ordinateur récent de moins de 2 ans, 256 Mo de RAM, Windows® 2000 SP2 ou XP Pro\*. Toute configuration supérieure améliorera sensiblement les performances.

\* Systèmes d'exploitation non supportés : Windows® 95, 98.

### APPLICATIONS REQUISES

Envoi de mails : Outlook® Express, Outlook® (MS Office), Eudora ou autre client de messagerie compatible Simple MAPI.  
Envoi de fax : Microsoft® Fax Service, PDF : Acrobat Reader®, Navigateur Internet : Internet Explorer® (obligatoire, version 5 ou ultérieure).  
Services S.M.S. et CTI : SMSToB, Click.CTI, PhonePC. Cartographie : Microsoft® MapPoint 2002 ou 2004.

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.