

" Conservez votre identité et vos avantages concurrentiels au travers du progiciel SIG-COM "

- Suivre, analyser et optimiser la gestion de votre entreprise.
- Accéder à un outil de gestion personnalisé intégrant vos savoir-faire et vos propres méthodes de gestion.
- Maîtriser un système de gestion efficace, évolutif et convivial.
- Assurer une parfaite adéquation avec les spécificités de votre métier par l'intégration de fonctionnalités personnalisées.
- Établir un lien dynamique avec la comptabilité.

Une vision globale de l'outil de gestion pour une prise en charge efficace de l'activité commerciale

SIG-COM ALTO est un progiciel de gestion commerciale, multi sociétés développé avec des outils **Microsoft**.

Cette solution professionnelle destinée aux PME/PMI apporte, en plus des paramétrages de base, de **nombreuses fonctionnalités originales** telles que :

- Des **outils d'aide à la décision** pour établir une stratégie commerciale adaptée à ses prospects, à ses clients et en fonction des produits.
- Un calcul précis de la **marge commerciale** intégrant la notion du prix moyen pondéré en relation avec la date d'achat chez le fournisseur pour chaque produit.
- Des **outils marketing** permettant un ciblage fin des actions commerciales.
- La connexion multi sites, avec une gestion centralisée et une consolidation des informations. Tout ceci s'effectuant en temps réel.

BSI, par son expérience et ses compétences diversifiées, vous apporte un service à votre mesure.

L'outil informatique prend progressivement une part capitale dans la gestion et les processus de prise de décisions des entreprises.

BSI met à votre disposition un progiciel de gestion commerciale ouvert, permettant l'intégration de nouvelles fonctionnalités en relation avec votre métier et votre organisation.

Ainsi **SIG-COM ALTO** vous aide à effectuer les meilleurs choix pour l'efficacité et la gestion de votre entreprise.

BSI assure le succès du processus de déploiement de vos progiciels grâce à une équipe soudée, compétente, multidisciplinaire et rompue aux exigences des PME/PMI.

Cette organisation est le meilleur gage de stabilité de votre solution progiciel.

Ainsi la rentabilité de vos investissements est assurée.

SIÈGE SOCIAL

PARC DE L'OHMBACH
20, RUE DES ANÉMONES
68250 WESTHALTEN

Téléphone : 03 89 78 09 50
Télécopie : 03 89 78 09 51
MAIL : bsi.west@bsi-info.com

DIRECTION COMMERCIALE

PARC DE BRABOIS
5, ALLEE DE LONGCHAMP
54603 VILLERS LES NANCY

Téléphone : 03 83 44 02 66
Télécopie : 03 83 44 02 47
MAIL : bsi.nancy@bsi-info.com

La gestion des Ventes

• Gestion des clients

Une fiche client très complète (identification, tarifs, situation comptable, CA).
Multiples possibilités de classifications afin de faire des analyses statistiques sur différents critères.
Suivi automatique des encours.
Possibilité de gérer des comptes particuliers sans alourdir la comptabilité.

• Gestion du tarif clients

Tarifs généraux.
Conditions particulières par client.
Conditions particulières par catégories, enseignes.
Promotions de prix en cascade.
Possibilité de préparer les tarifs en avance.

• Gestion des produits

Une fiche produit complète (identification, tarifs fournisseurs, tarifs clients CA).
Possibilité d'intégrer le fichier article des fournisseurs
Gestion des nomenclatures.
Attribution automatique / manuelle d'un code Gencod.
Affectation des différents conditionnements de vente (par carton, coffret,...).
Multiples possibilités de classifications afin de faire des analyses statistiques.

• Gestion des commandes clients

Surveillance de l'encours : blocage de commandes, de clients.
Contrôle des prix par rapport à l'historique, au prix plancher.
Édition du Bon de préparation, confirmation de commande.
Suivi du portefeuille de commande.
Possibilité d'enclencher la commande fournisseur automatiquement.

La gestion des Achats

• Gestion du tarif Fournisseurs

Tarifs généraux.
Conditions particulières par fournisseur.
Possibilité de préparer les tarifs en avance.

• Gestion des commandes fournisseurs

Saisie des commandes.
Suivi des reliquats.
Suivi du stock.
Proposition réapprovisionnement automatique.
Contrôle facture fournisseur et mise en comptabilité.

Marketing et prospection

• Gestion des prospects

Saisie des prospects.
Suivi des offres.
Passage automatique du prospect en client.

• Campagne de Mailing (e-mailing)

Envoi de mailing pour des cibles multi critères (prospects, clients, familles de produits, zone géographique, CA réalisé, Marge réalisée,...).

• Gestion des Marchés

Saisie des marchés.
Suivi des marchés.

PRINCIPALES FONCTIONS

La gestion de la Facturation

• Génération des BL clients

Génération automatique des BL sans devoir les rappeler individuellement.

• Saisie des BL

Possibilité de regrouper des commandes sur un BL.
Possibilité de bloquer un BL lors d'un dépassement de l'encours comptable.
Saisie des lots pour la traçabilité.
Génération automatique des factures.

• Saisie des Factures en direct (avoir, facture)

Génération d'un avoir par rapport à une facture.

• Gestion des Ristournes de Fin d'Année (RFA)

Saisie des RFA.
Calcul des RFA.

• Gestion du Comptoir

Saisie factures.
Saisie des opérations de caisse.
Liaison avec la comptabilité.
Édition du journal de caisse.
Bordereau de remise chèques.

Gestion des Livraisons

• Gestion des tarifs Transporteurs

Saisie du tarif transporteur.

• Contrôle des factures transporteurs

Automatisation du calcul du port lors des saisies (Commande, BL, Facture).

• Édition des bons de transporteur

Partenariat avec certains transporteurs pour imprimer en temps réel les étiquettes des transporteurs (GEFCO, EXTAND, SERNAM,...).

• Édition des étiquettes de colisage

Possibilité de donner la composition du colis.

• Gestion des tournées de livraisons

Possibilité d'imprimer les BL, factures par n° d'ordre dans la tournée.
Récapitulatif de la tournée pour des chauffeurs-livreurs.

• Module DEB (Déclaration Échange de Biens)

Intégration automatique ou saisie manuelle des factures.
Édition des documents.
Génération du fichier magnétique qui pourra être envoyé aux douanes.

Gestion des retards de paiement

Édition des factures arrivées à échéance.

Suivi des retards de paiement.
Génération de lettres de relance.
Génération de facture de pénalités de retard.

Recouvrement

• Module AGIOS

Édition d'une proposition de facture AGIO à partir des factures en retard de paiement.
Possibilité de modifier la proposition.
Validation de la proposition en facture comptable.

Gestion du stock

• Gestions des stocks

Consultations diverses par rapport au produit, au client, au fournisseur.
Suivi des mouvements de stocks par types.
Éditions diverses (ruptures, périmés,...).
Module inventaire.
Saisie de transfert de stocks entre magasins.
Valorisation du stock : au PMP, dernier Prix Achat,....

• Gestion des produits dangereux

Application de la législation sur les produits dangereux.
Suivi des stocks dangereux.
Bon d'expédition normalisé.

Commissionnement de la force de vente

• Suivi des commissions des vendeurs/représentants

Suivi des commissions sur les parrainages.
Méthodes de calcul des commissions : sur marge, sur CA.
En fonction : du client, de la famille, du produit.
Édition des commissions.
Comparatif du réalisé avec des comparatifs. ???????
Paiement des commissions : sur le commandé, sur le facturé, sur l'encaissé.

Le transfert des écritures en comptabilité

Transfert automatique des fiches Clients
Transfert automatique des fiches Fournisseurs
Transfert automatique des factures Clients
Transfert automatique des factures Fournisseurs

Les éditions

Visualisation à l'écran de la totalité des documents avant impression.
Reste à livrer / Reste à recevoir.
Récapitulatif des BL (journalier, mensuel...)
Récapitulatif des Factures.
Surveillance des encours dépassés.
Mouvement de stocks
Étiquette Client sur plusieurs critères (circulaire, publiplage).
Étiquette Produit pour mettre sur rayon.

Les Statistiques

Statistique des ventes (client, produit).
Édition multi critères sur CA produit, client.
Détermination du 20/80 (courbe ABC).
Analyse des gratuits.
Analyse du réalisé par rapport aux objectifs.

Outils d'aide à la décision

Possibilité de réaliser des statistiques avec la totalité des données saisies.

Connexion multi sites et mobilité

• Gestion commerciale déportée pour les nomades.
Accès directe au serveur à distance.
Transfert des données via Internet.
Saisie des bons et intégration sur le système central.
Fonction de caisse enregistreuse sur portable.
Toutes les possibilités de consultation à distance des statistiques sont actives.

Configuration conseillée

▪ Matériel

Poste client : Céléron ou Pentium IV, 256 Mo de RAM
Serveur : Processeur Xeon ou Pentium IV, 1024 Mo de RAM
Imprimante compatible Windows

▪ Système d'exploitation

Monoposte et postes clients : Windows 2000 Pro ou XP Pro
Réseau : Windows NT 4 Server, Windows 2000 Server, Windows 2003 Server