

Synthèse Chefs en ligne

Logiciels comptables

- Systèmes utilisés par les membres, leurs forces et faiblesses.
- Ce qui est important de considérer dans l'achat d'un logiciel comptable.

Quelques membres nous ont contactés récemment pour obtenir des conseils dans l'acquisition d'un nouveau logiciel comptable.

Nous nous sommes donc tournés vers les membres branchés au réseau Chefs en ligne pour leur demander de nous partager leur expérience à ce niveau.

Les questions que nous leur avons adressées sont les suivantes :

1. Quel logiciel comptable utilisez-vous?
2. Quelles sont les forces de ce logiciel?
3. Quelles sont ses faiblesses?
4. Combien vaut ce système?
5. Qu'est-ce qui, selon vous, est important à considérer dans le choix d'un tel logiciel?

Vous trouverez donc dans ce document synthèse, un résumé des principaux éléments à considérer dans le choix d'un logiciel comptable, présentés par ordre d'importance selon la fréquence des réponses reçues.

Par la suite, nous vous présenterons un tableau couvrant l'ensemble des réponses obtenues quant aux logiciels utilisés par chacun des répondants, offrant leur appréciation du système (forces, faiblesses et le coût approximatif du logiciel).

Nous espérons que ce document synthèse vous apportera des éléments de solutions qui vous mèneront à faire un choix de logiciel qui sera adapté aux besoins et réalités de la gestion de votre entreprise.

Quels sont les éléments importants à considérer dans le choix d'un logiciel comptable?

1. L'importance de bien définir ses besoins (17 répondants)

« L'élément le plus important est la similitude entre les besoins d'affaires présents et futurs, et les fonctionnalités du logiciel. Pour ce faire, je suggère de bâtir un tableau des besoins d'affaires principaux et d'évaluer chacun des logiciels à l'étude quant à leurs capacités de satisfaire ces besoins. »

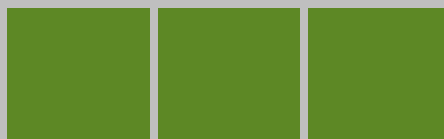
Il est également important d'impliquer et de consulter les utilisateurs (technicien comptable et contrôleur) qui devraient approuver ce choix compte tenu que ce sont eux qui utiliseront ce logiciel.

« Il faut aussi considérer les logiciels adaptés à notre secteur d'activités, à notre « CORE business ». »

2. Sa facilité d'implantation et d'utilisation (10 répondants)

Trois éléments importants à considérer :

- Facilité et simplicité d'implantation – le logiciel doit être flexible pour éviter à l'organisation de trop changer ses façons de faire.
- Facilité et simplicité d'utilisation pour les usagers. L'opérateur du système ne doit pas justifier son travail à gérer le système.
- Facilité d'apprentissage et d'utilisation pour les nouveaux employés.



3. Qualité du fournisseur (et / ou du fabricant) et du produit

(10 répondants)

Le support à l'utilisateur offert par le fournisseur est un élément souvent ressorti dans le sondage. Sa capacité à s'adapter et à adapter le logiciel pour l'usage de l'entreprise est également importante (rapports, facturation, gestion des inventaires, etc.).

La solidité et la réputation de l'entreprise qui le fabrique (depuis quand sont-ils en affaires?) et la quantité de logiciels en opération (depuis quand le logiciel est-il sur le marché?) permettra de s'assurer un bon suivi et un développement adéquat du produit au fil des ans (mises à jour fréquentes du logiciel et un produit qui évolue avec la réalité de l'entreprise et des marchés). Cela vous évitera d'avoir à recommencer en cours de route.

La popularité du logiciel vous permettra de trouver facilement du personnel qualifié, du support à l'utilisateur et de la formation. Autre élément à considérer :

Dans votre contrat d'achat et d'implantation, assurez-vous qu'il n'y aura pas de plafond quant au nombre d'heures nécessaires à son installation.

4. La comptabilité du logiciel avec les autres systèmes de l'entreprise

(6 répondants)

« La convivialité entre les systèmes pour échanger l'information sans intervention humaine. »

Assurez-vous qu'il n'y aura pas de doublement de saisie à faire. Il est donc important de choisir un logiciel qui centralisera toutes vos données, qui sera compatible avec vos autres systèmes afin de maximiser vos processus d'affaires tout en minimisant la quantité et l'effort reliés à cette entrée de données (ex. : saisie des factures pour les intégrer aux différents projets).

5. La qualité des rapports, des informations fournies

(8 répondants)

« ...je crois qu'un outil de tableau de bord et un générateur de rapports sont certes des éléments

clés afin de bien exploiter l'ensemble de l'information qui y sera accumulée et faciliter la prise de décision.»

Il est très important de considérer la qualité des rapports que vous pouvez obtenir du logiciel. Quatre points sont ressortis :

- les données dont vous avez besoin pour prendre vos décisions doivent être facilement accessibles;
- il doit être facile de comparer vos données avec celles des années antérieures;
- les transactions doivent pouvoir être facilement retracées, même celles des années antérieures;
- les nouveaux rapports dont vous pourriez avoir besoin doivent être faciles à programmer.

6. L'exportation des données vers des applications telles qu'Excel

(4 répondants)

Le transfert de certains rapports en Excel, Word ou encore PDF est un avantage. Par exemple, l'intégration avec Outlook pour envoyer des factures par courriel a été un élément important pour un membre.

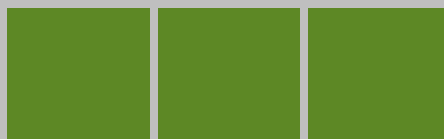
7. Le prix

(3 répondants)

Mise en garde :

ÉVITEZ cependant de trop faire adapter « sur mesure » le logiciel pour votre entreprise.

Votre situation pourrait devenir problématique lors des futures mises à jour du logiciel.



Quelques sources d'information additionnelles

Enquête 2007 sur les systèmes comptables et ERP – enquête produite annuellement par CA Magazine (simplement cliquer sur ce lien)

<http://www.camagazine.com/3/9/0/2/6/index2.shtml>

Accès Logiciels - Répertoire de logiciels québécois

– consultation gratuite en ligne :

<http://www.acceslogiciels.com>

ANNEXES :

* Étude de cas: Eureka Lighting par Microsoft.

* Présentation du logiciel WinPro 2000 offert par Solunix inc. **(document de 16 pages)**

Le service Chefs en ligne tient à remercier chaleureusement les 46 membres qui ont participé à l'élaboration de cette synthèse en nous partageant leur « comment faire ».

Nous remercions également monsieur Martin Perreault de Solunix inc., partenaire-Groupement, pour sa participation.



#	Nom du logiciel	Ses forces	Ses faiblesses	Coûts	Type d'entreprise
1	Accpac (Sage)	Il fonctionne très bien pour la comptabilité. Il est modulaire, donc on achète seulement ce dont on a besoin. Grosse entreprise donc facile de trouver du support et des modules compatibles répondant à des fonctions très spécifiques. Capable de supporter jusqu'à 99 entreprises et 99 usines ainsi que plusieurs devises. Système d'inventaire supporte bien la distribution mais nécessite des modules additionnels pour la fabrication avec ERP. Pour plus d'info : sageaccpac.com	Module de vente très très lent (5 à 10 minutes pour certains rapports)... Donc si vous faites beaucoup d'analyse de ventes, c'est un problème.	Il doit valoir environ 40 000 \$ en ce moment mais il y a souvent des spéciaux (nous l'avons acheté pour 20 000 \$ vu que nous avions la version DOS avant).	Manufacturière 15 employés et 3M \$
2	Accpac (Sage)	Windows, « full » intégré avec notre MRP et son "job cost".	Son coût de licence annuelle.	±25K \$ incluant la configuration, installation et formation.	Manufacturière 40 employés, 5M \$
3	Accpac (Sage)	Multi-devises. Processus intégré de gestion de l'inventaire, soumissions, ventes, requêtes de production. Facilité à s'interfacer avec d'autres logiciels (génération et lecture de fichiers DBF, Excel, texte, etc.)	Pas de faiblesse apparente mais une formation est absolument requise pour les utilisateurs.	75K \$ le logiciel - 15 % de mise à jour par année – mises à niveau importantes aux 3 ans (25K \$ à 40K \$).	Manufacturière 52 employés, 10M \$
4	Acomba	Nous l'utilisons depuis juillet 2007, donc nous ne sommes pas encore très familiers. Présentement, nous sommes satisfaits. Il est beaucoup plus complet que notre ancien "SIMPLE COMPTABLE".		Nous sommes rendus à 6 000 \$. Chaque module vaut environ 595 \$	Distribution 12 employés, 2,4M \$
5	Acomba	<u>Fonctionnalités</u> : Inclus tous les modules disponibles et presque tous les logiciels pouvant se relier à ce logiciel.			Distribution 30 employés, 8,9M\$
6	Acomba	Facile d'utilisation - multiples usagers - permissions par usager - gestion par module - meilleur contrôle des résultats mensuels - générateur d'états financiers	Limité pour une grande entreprise - Nul en gestion de projets	500 \$ /module - Ex.: Grand livre, Compte clients, comptes fournisseurs = 3 modules 1500 \$.	Manufacturière 80 employés - 10M \$
7	Acomba				Manufacturière (sous-traitant) 70 employés, 8,6M \$
8	Acomba	Simple, mises à jour fréquentes par Internet, service d'aide téléphonique rapide et efficace.	Difficulté de revenir en arrière ou de corriger les erreurs passées.	Environ 1 600 \$ dépendamment du plan de service après-vente choisi	Manufacturière et manutention 6 employés, 1M \$
9	Acomba	C'est un logiciel bien connu. Et il y a un bon choix d'autres logiciels qui s'y rattachent. Ex. : ERP	Inventaire pas aussi puissant qu'un ERP.	Environ 1000 \$ et je crois qu'il y a un spécial présentement.	Manufacturière 12 employés, 1,3M \$
10	Acomba	Bon rapport qualité/prix, plusieurs modules, mis en réseau, production de rapports sur Excel.	Analyses et fonctionnalités quelque peu limitées.	500 \$ du module, souvent à ½ prix, il faut négocier.	Manufacturière 18 employés, 2,5M \$

#	Nom du logiciel	Ses forces	Ses faiblesses	Coûts	Type d'entreprise
11	Acomba	Nous sommes bien contents et c'est ok pour ce que nous avons à faire. Nous avons des mises à jour quelques fois par année et un service de dépannage d'une heure à 48 heures dépendamment du forfait payé.		Je ne me souviens pas du prix.	Manufacturière 35 employés, 10M \$
12	Acomba	Logiciel québécois, bon service à la clientèle, version Windows multitâches, multiutilisateurs, logiciel à l'épreuve des pannes de courant, se travaille aussi bien avec la souris ou le clavier. Multilingue (par exemple on peut travailler en français et faire l'impression des factures dans une autre langue). Ce logiciel utilise 1 seul formulaire polyvalent pour faire l'impression des factures, bons de commande, soumissions, états de compte. Une fonction recherche très puissante permet de trouver n'importe quelle transaction par nom, numéro, montant.	Le module facturation est difficilement configurable pour une industrie comme la nôtre (fabrication).	495 \$ par module, mais il y a souvent des promotions 2 pour 1.	Manufacturière 50 employés, 12M \$
13	Acomba	Convivial et facile à utiliser. Je vous le recommande fortement.		Le logiciel est très abordable soit entre 5 et 10K \$ selon le nombre d'utilisateurs.	Manufacturière 90 employés, 13M \$
14	Acomba	Ce logiciel prend soin de la comptabilité, inventaire, achats, clients, fournisseurs, rapports de toute sorte, les appels, commandes, soumissions et bien d'autres petits extras. Tout cela dans un environnement Windows.		En 1992 chaque module nous a coûté environ 600 \$. Un module comprend ex : compte client, un autre peut être l'inventaire, etc.	Manufacturière, distribution, vente et réparation 15 employés, 2,5M \$
15	Acomba	Possibilité de gérer par projet et l'intégration des principales fonctions de base. <u>Fonctionnalités</u> : Module de feuille de temps et du générateur de rapport.	Comme tous les systèmes, le temps de transfert n'est pas négligeable. Le module de feuille de temps comporte quelques lacunes, qui seront vraisemblablement réglées dans la version de cet automne a) pas de mot de passe pour l'employé b) accès aux feuilles des autres c) Saisie pas très performante et répétitive.	Quelques milliers de dollars plus un loyer annuel de quelques centaines de dollars qui incluent les mises à jour.	Service 25 employés, 2M \$
16	Avantage	Facile à comprendre. Rapidité, pas besoin de poster, cela se fait automatiquement.	Recherche difficile. On limite un critère à la fois. Soutien technique plus ou moins efficace.	1500 \$ (de base), Année d'achat 2000	Distribution 12 employés, 4M \$
17	Avantage	Bon logiciel comptable multiusagers & multicompanies.	Pas d'unités de production	Voir Raymond Chabot Grant Thornton	Manufacturière 200 employés, 22M \$
18	Avantage	Facilité et adaptation avec autres outils de gestion.	Ne peut pas tout faire	Quelques milliers de dollars avec les "up date"	Manufacturière 40 employés, 5M \$
19	Avantage	Simple à utiliser, peu coûteux.	Manque de flexibilité quant aux rapports à produire	2 000 \$	Manufacturière 85 employés, 10M \$

#	Nom du logiciel	Ses forces	Ses faiblesses	Coûts	Type d'entreprise
20	Avantage	J'utilise la version spécialisée pour la construction afin d'avoir le coût détaillé, par projet, des revenus et des dépenses. Il y a aussi la version comptabilité générale.	Par contre ses faiblesses sont le support technique et l'ouverture d'esprit des concepteurs à intégrer de nouveaux formulaires compatibles avec Excel, Word...	2 500 \$	Service 16 employés, 4M \$
21	Avantage Implication NG5	Facile à utiliser, très bien au niveau de la gestion et du suivi des coûts des projets.	Création des rapports personnalisés	2 800 \$	Manufacturière 30 employés
22	Avantage Intégration	Gestion de projet	Lien avec les autres fonctions du type estimation (du moins pour notre type de business) et génération de rapport un peu rigide.	±5K \$	Manufacturière 35 employés, 6M \$
23	CTRL http://www.ctrl.com	Le système de la paie et la gestion des coûts de projet, deux facteurs très importants dans notre domaine d'activité principal, soit la construction. <u>Fonctionnalités:</u> Avec CTRL nous pouvons sortir des informations par projet, par activité ou par équipement ce qui est très utile dans bien des cas.		Je ne suis pas à jour dans le coût d'acquisition puisque nous opérons avec ce système depuis le tournant à l'an 2000. Au début c'était en DOS maintenant tout est en Windows.	Service 45 employés, 10M \$
24	Dynamics NAV de Microsoft	Ce logiciel à une architecture ouverte ce qui lui permet de s'adapter à l'entreprise. Il permet d'automatiser le maximum de nos processus, réduit le nombre d'intervention humaine donc les coûts d'administration, minimise les erreurs et offre plusieurs sources de rapports intégrés aux produits Microsoft. De plus dans le même logiciel donc entièrement intégré sous le même code tous les modules (financier, distribution, manufacturier, service, immo...).	Il demande une solide architecture IT, un support régulier dû surtout à son architecture ouverte qui amène souvent de nouveaux projets.	3 000 \$ à 5 000 \$ par usager	Service 25 employés, 3M \$
25	Fidelio de Commssoft technologie	Nous avons découvert qu'à l'intérieur d'un certain nombre de logiciels, ils se ressemblent beaucoup. Il s'agit de faire affaire avec l'entreprise avec qui la relation est la meilleure puisqu'au delà du logiciel, c'est une relation de tous les jours avec l'entreprise qui le met à jour, corrige les bugs provoqués par les mises à jour et fait les améliorations que vous demandez.		60K \$	Manufacturière et distribution 35 employés, 6M \$
26	Fortune 1000, services professionnels	La gestion de projets	Les mises à jour occasionnent des ajustements à faire	Nous payons 120 \$ par mois en location	Service 30 employés, 2M \$
27	LCM	On peut le monter pour nos besoins et comporte plusieurs segments.	Il semble avoir quelques problèmes au niveau du suivi d'inventaire	? +- 20 000 \$ à la fin avec les formations.	Distribution 50 employés, 1,5M \$
28	Lcm Synergitek	Flexible et personnalisé.	Rien de majeur	75 000 \$ et 100 000 \$	Manufacturière 50 employés, 12M \$
29	Maximum	Nous sommes très satisfaits			Manufacturière 30 employés, 5M \$

#	Nom du logiciel	Ses forces	Ses faiblesses	Coûts	Type d'entreprise
30	Maximum Fait à St-Jean-sur-Richelieu par SAD informatique.	Il est "annexable" tant que vous voulez et en plus c'est fait au QC. <u>Fonctionnalités</u> : Logiciel complet, comptable, paie, planification, étiquettes.	Il est très polyvalent, pour tout type d'entreprise, donc même les modules standards ont besoin d'être modifiés	Tout dépendant des modules si je ne me trompe pas, les modules principaux sont près de 5 000 \$ (avec toute restriction; ce n'est pas moi qui paie)	Manufacturière 25 employés, 6M \$
31	Microsoft Dynamic AX	Voir fichier en annexe : Étude de cas : Eureka Lighting par Microsoft.	Je n'ai rien à dire contre ce logiciel	Ça dépend du nombre d'usagers, mais environ 4 000 \$ par usager je crois. Vous trouvez possiblement que c'est cher, mais nous en retirons énormément de bénéfices. En fait, ce produit vaut beaucoup plus; on en a vraiment pour notre argent.	Manufacturière 160 employés, 18,3M \$
32	Ogasys de la compagnie ICC	Ce logiciel couvre l'ensemble des fonctions d'une entreprise : comptabilité, inventaire, ventes, R.H., etc. Sa plus grande force réside dans son générateur de rapports et son tableau de bord.	Les fonctionnalités de CRM (Customer Relationship Management) sont présentement un peu limitées. L'interface est simple et efficace, mais peu «attrayante» pour l'utilisateur.	En fonction du nombre d'usagers. Nous comptons 25 usagers. Le coût du logiciel est d'environ 75 000 \$ plus un 20 000 \$ pour le déploiement et modifications, 50 000 \$ en équipements.	Manufacturière 195 employés, 30M \$
33	Prextra	Il regroupe tout et est accessible par le net. Il me satisfait à 95%. <u>Fonctionnalités</u> : CRM, MRP, Project management		Entre 10K et 20K \$.	Manufacturière 27 employés, 2,3M \$
34	QuickBooks Succès PME pro » avec le service de paie.	C'est un logiciel très convivial. Il permet de faire tous les rapports nécessaires (bilan, sommaire des comptes clients, etc.) d'entrer notre budget de caisse prévisionnel et d'en faire le suivi à la fréquence désirée. Il est très visuel donc il est facile de s'y repérer. Il permet également d'avoir une base de données pour plus d'une compagnie (notre compagnie à moi et mon conjoint ainsi que le travail autonome de chacun). Nous faisons des réclamations de crédit d'impôt de recherche et développement et ce logiciel est génial pour cela. Il permet de suivre les dépenses, les actifs en fait tout en fonction de la classe précise à laquelle on attribut un projet. On peut également exporter des rapports dans Excel pour ensuite faire les graphiques que l'on veut ou tout simplement faire des tableaux qui peuvent être nécessaires à inclure dans un rapport quelconque. Pour avoir essayé Simple comptable et vu comment fonctionnait Accomba, je préfère et de loin QuickBooks pour sa flexibilité.	Les faiblesses maintenant : il est difficile d'obtenir de la formation sur ce logiciel car il est moins connu que les autres. Par contre, quand on connaît quelqu'un qui l'utilise, cette personne est en mesure de former sur ce logiciel. La fonction de service de paie, nous faisons seulement commencer à l'utiliser donc il est normal que nous la trouvions un peu plus difficile. Ça s'apprend vite par contre!	QuickBooks seulement sans service de paie 200 \$. Le package du Service de Paie (il est à part), 200 \$ également.	Manufacturière 2 employés, 60K \$

#	Nom du logiciel	Ses forces	Ses faiblesses	Coûts	Type d'entreprise
35	Simple Comptable	Sa simplicité, sa très grande versatilité, son coût. Opérant en relation avec notre ERP.... gestion d'inventaire de 400 SKU et deux sites de production	Pour notre taille, je n'en vois pas	200 \$ si je compte la fonction de transfert bancaire pour les payables et les paies	Manufacturière 24 employés, 5M \$
36	Simple Comptable	Facilité d'usage, supporté par main d'oeuvre et comptables externes.	Le logiciel peut devenir lourd à gérer si on l'utilise pour la gestion des stocks et l'approvisionnement.	100-200 \$ de base. " à la carte" selon les options désirées.	Manufacturière 9 employés, 500K \$
37	Simple Comptable	Il est très facile d'apprentissage et les mises à jour sont offertes à prix raisonnable à chaque année. Je n'ai même pas besoin d'un consultant pour faire le service et l'installation. Les jeunes s'amuse à faire l'installation sans problème majeur mais il faut la supervision d'un comptable pour le montage des comptes de GL et des informations de base de la compagnie dans le système.		Il coûte moins de 1 000 \$ avec le module de paie et le service de support téléphonique.	Manufacturière 50 employés, 5 à 7M \$
38	Simple Comptable à plusieurs utilisateurs	Simple Comptable est très facile à utiliser. Vous n'avez pas besoin d'être expert en comptabilité. Simple Comptable offre un service en ligne et téléphonique. Les personnes sont compétentes. Vous ne pouvez pas utiliser 2 fois le même numéro de : chèque, facture, bon de commande, etc. Vous pouvez effectuer un rapport de taxes (TPS, TVQ et autres taxes). Très facile à effectuer la paie par chèque ou via dépôt direct. Vous pouvez télécharger le logiciel pour un essai de 30 jours. Vous pouvez importer très facilement des rapports en fichier EXCEL. La plupart des firmes comptables de moyenne envergure utilisent ce logiciel. Toutefois, j'utilise aussi ce logiciel pour la gestion financière. Selon mon expérience comptable, la majorité des PME utilisent ce logiciel soit via un PC ou par MAC.	Les données sont sauvegardées au fur et à mesure de leur entrée. Il faut s'assurer que l'entrée exacte. Sinon il faut renverser cette écriture (la contrepasser). L'écriture de contre-passation est comptabilisée mais n'apparaît pas dans les livres.	Le système varie de 150 \$ à 1 000 \$. Calculer un 500 \$ avant taxe par année pour une mise à jour du système, une mise à jour de la paie, le service après vente, après 30 jours et cela pour un à deux utilisateurs. 1 000 \$ est pour plus de 2 utilisateurs avec mise à jour de la paie, du système et service après vente après 30 jours de l'achat.	Service 11 employés, 1M \$
39	Simple Comptable Pro 2007	Simple d'utilisation et d'apprentissage. Peu coûteux. Facile de trouver du personnel connaissant ce logiciel.	Fonctions limitées pour le suivi dans un contexte de projets	Environ 600 \$	Manufacturière 29 employés, 3,8M \$

#	Nom du logiciel	Ses forces	Ses faiblesses	Coûts	Type d'entreprise
40	Simple Comptable, version Pro	C'est le bonheur! "SC" m'a enfin permis de configurer mon système comptable selon les besoins spécifiques de mon entreprise, de personnaliser les rapports et graphiques et de gérer à même le logiciel l'émission de factures, de chèques, le service de paie, les rapports de taxes de vente, de gérer mes inventaires, les budgets par projet, l'émission de bordereaux d'envoi... Il est compatible avec Quickbooks, MYBO et Quicken, ce qui permet de migrer les données facilement, peut passer de l'anglais au français, peut aussi fonctionner en multidevise. Certaines versions sont pour multi-utilisateurs et des licences supplémentaires peuvent être achetées à peu de frais. Simple Comptable est un produit canadien, il correspond nettement mieux à notre réalité comptable de part sa configuration et les possibilités offertes.	Il me reste à lui trouver un point faible, d'autres sauront peut-être mieux que moi...	Le logiciel vaut environ 225 \$ mais est régulièrement en spécial chez Bureau en Gros, au prix de 125 \$. Une version Supérieure est également disponible. Pour plus de détails, consultez leur site web: www.simplyaccounting.com	Service 4 employés, 60K \$
41	SX Entreprise de Nx Trend = ERP	On utilise le logiciel comptable qui est intégré à notre logiciel ERP en distribution			Distribution 45 employés, 20M \$
42	Système développé maison	Gestion intégrée de toutes les fonctions de l'entreprise, plate-forme web, ouvert (peut-être modifié en tout temps), pas dépendant de ressources externes (si TI interne). <u>Fonctionnalités</u> : Intègre comptabilité, production, réception, estimation, ventes, ...système MRPII. Projet en collaboration avec un intégrateur (ressources externes) et notre ressource interne (TI)	Système sans manuel d'utilisation, nécessite une discipline organisationnelle, obligation d'avoir un TI interne.	50K \$ pour ressources externes + TI interne (ne fait pas que ça mais...)	Manufacturière 100 employés, 8M \$
43	Visual Manufacturing	Un logiciel intégré – production et comptabilité avec un MRP – dans le domaine, il appelle ça un ERP.		Environ 170 000 \$ et nous avons une licence annuelle à payer de près de 10 000 \$.	Manufacturière 85 employés, 8,5M \$
44	Winpro	Facilité, nous l'avons depuis 2004. Le sérieux du président de Winpro. Il nous a livré ce qu'il nous a promis sans la surprise des EXTRAS.			Manufacturière 20 employés, 3M \$

Eureka Lighting

Un fabricant de luminaires utilise une solution ERP pour faire de la lumière sur les stocks et réduire les coûts.

Paru le 29 juin 2006

Pour Eureka Lighting, fondée en 1987, il est important d'être un chef de file nord-américain en produits d'éclairage décoratifs et architecturaux. La jeune entreprise est établie à Montréal et compte des bureaux dans toute l'Amérique du Nord. Le vigoureux essor qu'elle a connu a toutefois entraîné des problèmes liés à la croissance, et Eureka a constaté qu'il n'était plus possible d'assurer un suivi efficace de ses stocks. En effet, elle stockait souvent des pièces en excédent et certaines d'entre elles devenaient désuètes. Elle était aussi mécontente du traitement de ses commandes et des taux de satisfaction de la clientèle. Elle s'est adressée à Fullscope, un partenaire certifié Or de Microsoft^{MD}, pour obtenir de l'aide. En mettant en œuvre une solution fondée sur le logiciel Microsoft Dynamics^{MC} AX et sur Microsoft SQL Server^{MC} 2000, Eureka a considérablement réduit ses stocks et énormément amélioré ses délais de livraison ainsi que ses taux de satisfaction de la clientèle, ce qui a entraîné une plus grande efficacité d'exploitation et de meilleurs résultats.



Présentation de la société

Pour bon nombre de propriétaires de maisons, il fut un temps où la décoration intérieure se résumait presque au choix d'une couleur de peinture. Mais les temps ont changé. Aujourd'hui, la décoration intérieure est un passe-temps national, comme en témoignent les innombrables émissions de télévision, les revues et les livres visant à aider les propriétaires soucieux du style à rajeunir leurs pièces.

Contexte

Peu d'entreprises connaissent la popularité de la décoration intérieure mieux que celles qui fabriquent des biens et offrent des services ménagers. Parmi ces entreprises, on compte Eureka Lighting, un fournisseur de luminaires design à des architectes et à des entreprises de décoration intérieure, qui connaît une croissance rapide. Relativement nouvelle dans ce secteur, l'entreprise Eureka, établie à Montréal, tire fierté de sa différence et offre à ses clients « un design européen à un prix nord-américain ». Elle s'efforce aussi de faire preuve de plus de souplesse et de convivialité que ses concurrents.

« Notre véritable valeur réside dans le fait que nous livrons le plus rapidement possible à nos clients des produits attrayants et de qualité. Étant donné que nous nous spécialisons dans les produits faits sur commande et que nous pouvons littéralement vendre tout ce que le client nous demande de lui fabriquer, nous devons être souples, novateurs et capables de livrer rapidement », déclare Patrick Foley, vice-président à l'exploitation, Eureka Lighting.

Après avoir ouvert ses portes en 1987, Eureka a rapidement obtenu de bons résultats. À un moment donné, les recettes des ventes ont augmenté de 40 % en une seule année. Toutefois, cette croissance a entraîné de nouvelles pressions en ce qui a trait aux exigences relatives aux stocks. Comme il existe des millions de possibilités de produits, on ne peut trop souligner la dépendance d'Eureka envers des données précises sur les stocks. Malgré ce fait, Eureka ne disposait pas d'un progiciel de gestion intégré (ERP) fiable pouvant assurer un suivi précis de l'inventaire. Par conséquent, les stocks grossissaient de façon constante, et une grande partie d'entre eux était inutilisée depuis si longtemps qu'elle était devenue désuète. Eureka comptait sur le personnel pour assurer manuellement le suivi des stocks et parcourir

Présentation de la Solution

Le client

Pour Eureka Lighting, il est important d'être un chef de file nord-américain en produits d'éclairage décoratifs et architecturaux. L'entreprise, établie à Montréal, compte 130 employés et des bureaux dans toute l'Amérique du Nord.

Situation

Il était impossible d'assurer un suivi approprié des stocks d'Eureka, ce qui entraînait souvent la constitution de stocks excessifs de pièces, dont certaines devenaient périmées pendant l'entreposage. Les délais de traitement des commandes des clients se sont aussi allongés.

Solution

En mettant en œuvre une solution fondée sur le logiciel Microsoft Dynamics^{MC} AX et Microsoft^{MD} SQL Server^{MC} 2000, Eureka a amélioré la visibilité de ses stocks et a considérablement réduit les temps d'attente pour le client.

Bénéfices

- Activités simplifiées
- Frais d'exploitation réduits
- Délais d'exécution plus courts

Logiciels et Services

- Microsoft Dynamics AX
- SQL Server 2000

l'entrepôt avec un stylo et du papier, à la recherche des pièces nécessaires. Voilà qui compliquait l'estimation des dates de livraison. De plus, le traitement des commandes était plus long et les délais de livraison aux clients étaient devenus moins prévisibles.

Partenaires

- Fullscope

En outre, les rapports de gestion étaient inexistantes. Le personnel de l'usine, les directeurs et les partenaires ne disposaient pas d'une idée claire et centralisée du nombre de commandes et de leur état, ni des moyens de les corriger facilement à la volée.

« Le personnel de l'atelier devait se fier à notre catalogue de produits, aux nomenclatures statiques ou aux dessins d'assemblage imprimés sur papier. Étant donné le nombre de changements de produits ou d'améliorations apportés, les employés devaient littéralement deviner quels seraient les éléments d'une commande. Ils demandaient ensuite au personnel de ramasser les stocks. Mais aucun suivi de cette collecte n'était effectué. Voilà qui avait des répercussions sur tous, depuis le personnel de la comptabilité jusqu'aux employés dans l'atelier. Nous gérons tout cela du mieux que nous pouvions quand nous étions une petite entreprise, mais quand celle-ci a commencé à croître, cela devenait de plus en plus difficile », relate M. Foley.

Quand l'impressionnante augmentation des recettes d'Eureka a commencé à se stabiliser, l'entreprise a décidé de moderniser toute sa gestion du déroulement des processus administratifs. Après avoir étudié un éventail de possibilités de logiciels provenant d'entreprises comme SAP et Epicor, Eureka s'est adressée à Fullscope, un partenaire certifié Or de Microsoft^{MD} pour que ce dernier l'aide à mettre en œuvre une solution logicielle de Microsoft.



Solution

“ Microsoft Dynamics AX a contribué à rendre notre entreprise plus efficace et cela nous épargne temps et argent. Nous avons pu consacrer plus d'attention à la croissance de l'entreprise et à l'aide apportée à nos clients. ”

Patrick Foley
vice-président à
l'exploitation
Eureka Lighting

Fullscope a analysé les besoins d'Eureka et a constaté qu'il fallait à celle-ci un système qui assurerait automatiquement le suivi du déroulement des processus administratifs d'Eureka. Étant donné que les affaires d'Eureka dépendent des stocks, le système devait donner à tous un tableau exact des articles entreposés. Voilà qui aiderait le personnel des ventes à évaluer correctement la livraison aux clients, qui fournirait au personnel de l'usine des renseignements sur les éléments nécessaires et qui faciliterait même le processus des comptes fournisseurs et des comptes clients.

Pour y arriver, Fullscope a mis en œuvre à l'échelle de l'entreprise une nouvelle solution fondée sur Microsoft Dynamics^{MC} AX, auparavant Microsoft Business Solutions–Axapta^{MD}. Dynamics AX est une solution ERP visant à répondre aux besoins des secteurs de la fabrication et de la distribution en gros.

« Nous avons été impressionnés par la facilité de personnalisation de Microsoft Dynamics AX. Une solution ERP représente un important investissement et une décision très sérieuse pour une entreprise comme la nôtre. Nous devons nous assurer que la solution choisie fonctionnait exactement comme nous le désirions. À l'aide de Microsoft Dynamics AX, nous pouvons mettre à profit l'expérience du marché que nous avons acquise pendant 15 ans en nous assurant d'y ajouter souplesse et adaptabilité à nos besoins », précise M. Foley.

Fullscope a utilisé les fonctions de gestion des finances, des relations avec la clientèle (CRM) et de la chaîne d'approvisionnement de Microsoft Dynamics AX, y compris les applications Product Builder et Enterprise Portal, sur un seul serveur. De plus, Fullscope a installé un module conçu par elle, appelé gestion de la qualité totale, pour créer des rapports de qualité et assurer le suivi des situations de non-conformité.

L'application Microsoft Dynamics AX prend actuellement en charge 50 utilisateurs simultanés. Microsoft SQL Server^{MC} 2000, qui tourne sous Microsoft Windows Server^{MC} 2003, a été configuré pour agir comme référentiel central de données. SQL Server et Windows Server font tous les deux partie du logiciel serveur intégré Microsoft Windows Server System^{MC}.

Le système de portail et de suivi s'intègre à un éventail de solutions essentielles de tierces parties, plus particulièrement à celles se reliant à des entreprises de messagerie et d'expédition pour effectuer le suivi de l'état des envois. Grâce à lui, les détaillants peuvent aussi se connecter à un site Web transactionnel sécurisé pour produire des propositions de prix personnalisées, créer leurs luminaires et recevoir une photo du produit fini avec le prix.

L'intégration quasi transparente au logiciel client de collaboration et de messagerie Microsoft Office Outlook^{MD} permet aussi d'envoyer par courriel sur les ordinateurs de bureau des personnes-ressources pertinentes les mises à jour de commandes ou les rapports d'avancement.

Bénéfices

Depuis qu'elle a mis en œuvre la solution Microsoft Dynamics AX, Eureka a pu diminuer la charge que représentent les stocks et réduire les délais de livraison aux clients. Les employés peuvent voir des données à jour sur les stocks et les commandes, et apporter des corrections fondées sur de l'information en temps réel, et non pas sur des devinettes. Voilà qui a mené à des temps beaucoup plus courts de traitement des commandes. Ces éléments, plus la capacité pour les clients d'accéder maintenant aux mêmes données en temps réel sur les commandes et aux fonctions de propositions de prix configurées dans le site Web d'Eureka, ont grandement amélioré le taux de satisfaction de la clientèle.

Activités simplifiées

Quand le personnel d'Eureka reçoit une commande, celle-ci entre immédiatement dans Microsoft Dynamics AX. Le personnel de la production peut voir instantanément les détails de la commande et il sait exactement quoi faire. Le client peut facilement suivre l'état de la commande à partir de ce point grâce à un lien Web dans le système. Des factures commerciales sont générées automatiquement au moment de l'expédition des produits. En utilisant le module de gestion de documents de Microsoft Dynamics AX, le personnel peut aussi prendre des mesures pour que les factures soient automatiquement envoyées par courriel ou télécopieur, selon le désir de client.

« Aujourd'hui, tout ce que nous faisons est automatique. Chaque fois que nous trouvons un processus manuel, nous allons vers AX pour le simplifier et éviter le risque d'erreur. Même le personnel qui n'a pas de renseignements sur une commande en particulier peut la faire avancer. C'est blindé », déclare M. Foley.

Frais d'exploitation réduits

Avant de mettre en œuvre la solution Microsoft Dynamics AX, il fallait huit employés à temps plein pour vérifier manuellement le comptage de cycles des stocks, l'approvisionnement et le processus de distribution. Quatre de ces employés ont depuis lors été réaffectés à des secteurs plus stratégiques de l'entreprise.

Grâce à la vision claire des stocks que Microsoft Dynamics AX contribue à fournir, Eureka a aussi pu épargner près de deux millions de dollars canadiens sur le coût des stocks depuis que la solution a été implantée. Ces économies comprennent l'élimination permanente de pièces désuètes, d'une valeur de 800 000 dollars canadiens. L'entreprise a aussi pu réduire de 20 % le temps que le personnel consacrait à des tâches administratives comme la recherche de stocks et le suivi des commandes.

« [Microsoft] Dynamics AX a contribué à rendre notre entreprise beaucoup plus efficace, et cela nous épargne du temps et de l'argent. Nous avons pu consacrer plus d'attention à faire croître notre entreprise et à aider nos clients », déclare M. Foley.

Délais d'exécution plus courts

Eureka a travaillé fort pour traiter les commandes des clients en dix jours, un barème qui devenait presque impossible à respecter pour l'entreprise. Aujourd'hui, elle expédie 85 % de ses articles fabriqués sur commande en moins de dix jours, et plus rapidement encore dans le cas des articles déjà fabriqués. Il s'agit là de chiffres rarement atteints dans le secteur des articles fabriqués sur commande.

« Nous devions autrefois discuter longuement avec nos clients pour leur expliquer pourquoi les commandes allaient arriver en retard. Mais au cours des derniers mois, nos réunions sur les ventes et celles avec nos clients sont faciles comme tout. L'emphase est passée des délais de livraison des commandes aux clients à l'augmentation des ventes et à l'ajout de valeur pour le client », précise M. Foley.

Microsoft Dynamics

La gamme Microsoft Dynamics regroupe des solutions d'affaires spécialisées permettant d'automatiser et d'améliorer les processus de gestion, au niveau des finances, des relations avec la clientèle ou de la chaîne d'approvisionnement. Offertes par l'intermédiaire d'un réseau de partenaires de Microsoft, ces solutions intégrées et adaptables, qui fonctionnent comme et avec les logiciels Microsoft courants, sont conçues pour rationaliser les processus d'un bout à l'autre de l'entreprise.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur Microsoft Dynamics, visitez le site à l'adresse <http://www.microsoft.com/canada/dynamics/default.aspx>

Renseignements supplémentaires

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les produits et services de Microsoft, communiquez avec le Centre d'information de Microsoft Canada au 1 877 568-2495. Les personnes sourdes ou malentendantes peuvent communiquer avec le service ATS/ATM de Microsoft en composant le 1 800 892-5234 aux États-Unis ou le (905) 568-9641 au Canada. À l'extérieur du Canada et des 50 États des États-Unis, veuillez communiquer avec la filiale Microsoft de votre région. Pour obtenir de l'information sur le Web, visitez le site www.microsoft.com

Pour obtenir plus de renseignements sur les produits et les services de Fullscope, téléphonez au (256) 771-7050 ou visitez le site Web à l'adresse www.fullscope.com.

Pour obtenir plus de renseignements sur les produits et services d'Eureka Lighting, téléphonez au (514) 385-3515 ou visitez le site Web à l'adresse : www.eurekalighting.com

[↑ Haut de page](#)

[Gérez votre profil](#)

©2007 Microsoft Corporation. Tous droits réservés. [Conditions d'utilisation](#) | [Marques](#) | [Énoncé de confidentialité](#)



S O L U N I X

DE LA SIMPLICITÉ À L'EFFICACITÉ



WIN PRO2000

Systeme intégré de gestion

> LISTE DES FONCTIONS



DEPUIS 12 ANS À VOTRE SERVICE

Québec : (418) 628-5333 / Montréal : (450) 227-5505

BRANCHEZ-VOUS SUR UNE GESTION INTÉGRÉE

www.solunix.com

TABLE DES MATIÈRES

1	Caractéristiques Générales	1
1.1	Sécurité	1
1.2	Système d'exploitation et langage de programmation	2
1.3	Internet et communication	2
2	Modules communs	2
2.1	Cardex et contact	2
2.1.1	Caractéristiques	2
2.1.2	Fusion Word et Télécopie	3
2.1.3	Communications	3
2.2	Grand Livre	3
2.2.1	Caractéristiques générales	3
2.2.2	Outils d'analyse	3
2.2.3	Rapports	4
2.3	Comptes clients	4
2.3.1	Fichier client (Cardex)	4
2.3.2	Politique de prix et escompte	4
2.3.3	Commande et bon de livraison	5
2.3.4	Facturation	5
2.3.5	Encaissement	5
2.3.6	Rapports	5
2.4	Comptes fournisseurs	5
2.4.1	Fichier fournisseur (Cardex)	5
2.4.2	Fonctions	6
2.4.3	Réquisition et achat	6
2.4.4	Rapports	7
2.5	Produit (Inventaire)	7
2.5.1	Caractéristiques	7
2.5.2	Fonctions rattachées aux fiches produits	8
2.5.3	Prise d'inventaire	8
2.5.4	Transfert de produits entre succursales	8
2.5.5	Rapports	9
2.6	Production	9
2.6.1	Caractéristiques	9
2.6.2	Recettes	9
2.6.3	Entrée des productions	9
2.6.4	Rapports	10
2.7	Paie	10
2.7.1	Fiche employé (Cardex)	10
2.7.2	Code de paies	10
2.7.3	Caractéristiques	10
2.7.4	Rapports	11



TABLE DES MATIÈRES

3	Modules spécifiques	11
3.1	Projet	11
3.1.1	Fichier projet	11
3.1.2	Correspondance et documentation du projet	11
3.1.3	Comptabilité par projet (Job costing)	11
3.1.4	Rapports	12
3.2	Location	12
3.2.1	Commande de location (Contrat)	12
3.2.2	Flotte de location	12
3.2.3	Facturation	13
3.2.4	Rapports	13
3.3	Service	13
3.3.1	Demande de service	13
3.3.2	Contrat de service	13
3.3.3	Entretien planifié	14
3.3.4	Facturation	14
3.3.5	Rapports	14
4	Pour informations	14



1 - CARACTÉRISTIQUE GÉNÉRALES

- > Bilingue
- > Multi compagnie
- > Multi division
- > Multi devise avec valeur quotidienne
- > Recherche facile d'informations
 - Outil de recherche par champs, conditions et valeurs.
 - On peut creuser (drill down)

- > Évite la redondance de saisie
- > Les rapports peuvent être imprimés en spécifiant des critères de recherche et de tri
- > Éditeur de fichier HTML permettant la personnalisation des différents formulaires :
 - Soumission
 - Commande
 - Facture
 - Bon de livraison

- > Les fenêtres de l'application sont très adaptables :
 - On peut ajouter ou retirer des champs
 - Trier l'information par en-tête de colonne
 - Exporter le contenu d'une fenêtre liste vers d'autres applications
 - Faire une sélection multiple à l'aide la souris
 - Imprimer les données filtrées ou sélectionnées

- > Concepts de modèles partout, accélérant la saisie des fiches maîtres et/ou transactions
- > mise à jour de l'application par Internet par un simple clic de souris

1.1 SÉCURITÉ

- > Contrôle d'accès aux données
 - Dans WinPro2000
 - Dans Microsoft SQL serveur

- > Permissions par groupe d'utilisateurs ou par utilisateur
- > Contrôle des périodes comptables
 - Date de début de période
 - Date de fin de période
 - Les transactions en dehors de cet intervalle de date ne sont pas permises

- > Chaque transaction est identifiée avec les caractéristiques suivantes :
 - La date et l'heure de la transaction d'origine
 - La date et l'heure de la dernière modification
 - L'auteur

- > Chaque communication (i.e. télécopie, courriel, fusion word,) est conservé sur la base de données avec les caractéristique suivantes :
 - La date et l'heure de la communication
 - L'auteur



1.2 SYSTÈME D'EXPLOITATION ET LANGAGE DE PROGRAMMATION

- > Le logiciel fonctionne sur la plateforme Microsoft Windows (98, 2000, XP).
- > Exploite les possibilités de la suite Office de Microsoft
- > Base de données Microsoft SQL 2000
- > Le logiciel est programmée en Visual Basic, langage de 4e génération

1.3 INTERNET ET COMMUNICATION

- > Il est possible d'utiliser le logiciel à distance via l'Internet
- > Utilisation du courrier électronique pour l'envoi de plusieurs types de documents
- > Offre la possibilité de télécopier plusieurs types de documents à partir de WinPro2000
- > Envoi de la correspondance par télécopieur à partir de l'ordinateur
- > Envoi de télécopies en grand nombre en faisant des fusions avec Word (publipostage)
- > Les entreprises utilisant Winpro2000 peuvent offrir à leurs clients toute une gamme de services par l'entremise d'Internet :
 - Recherche et consultation des produits disponibles
 - Saisie de commande
 - Consultation des bons de livraison émis
 - Consultation et réimpression des factures émises
 - Consultation et impression des états de compte

2 - MODULES COMMUNS

2.1 CARDEX ET CONTACT

2.1.1 Caractéristiques

- > Informations générales sur les clients, fournisseurs et employés.
- > Puissant outil de recherche et de navigation des données de l'entreprise
 - Menu contextuel permettant d'accéder aux transactions de la fiche de cardex
 - Outil de recherche pour filtrer la liste
 - Forage, à partir de la liste des transactions, pour accéder au détail d'une transaction.
- > Accès direct au site Web ou au courriel à partir d'une fiche du cardex ou des contacts
- > Outil de suivi des ventes pour les vendeurs :
 - Champs de dates de suivi et remarques permettant de suivre l'évolution des dossiers
 - Historique des compétiteurs par soumission
- > Possibilité de lier plusieurs contacts à la même fiche de Cardex
- > Possibilité de lier une fiche contact à un projet

2.1.2 Fusion Word et Télécopie

- > À partir des informations de la fiche Cardex, il est possible de faire une fusion Word, utile pour :
 - Rédaction de lettre
 - Rédaction de fax
 - Publipostage
- > Il est également possible de faxer ces documents à partir du poste de travail



2.1.3 Communications

- > Tous les documents émis à partir de WinPro2000 sont automatiquement archivés par fiche de cardex, de contact ou de projet
- > Archivage manuel de la correspondance par la fiche de cardex, de contact ou de projet
- > Cela permet une centralisation de l'information, facilite sa diffusion et sa consultation

2.2 GRAND LIVRE

2.2.1 Caractéristiques générales

- > Charte de comptes personnalisable à niveaux multiples
- > Gestion des budgets
- > Formats d'états financiers personnalisables
- > États financiers comparatifs :
 - Mensuel et cumulatif
 - Réel et budget
 - Courant précédent

- > Périodes ouvertes (aucune procédure de fin de période requise)
- > Comptes de banque multiples
- > Conciliation de banque

2.2.2 Outils d'analyse

- > Générateur d'états
 - Choix des GL à inclure
 - Définition des totaux
 - Choix des colonnes

- > Réel
- > Budget
- > Mensuel
- > Cumulatif
- > Balance de vérification
- > Chiffrier
- > Bilan et état des résultats
 - Forage à partir des états financiers :

- > Solde mensuel
- > Transactions (sommaire par journal)
- > Transaction (liste détaillée)
- > Détails de l'opération (factures achats et ventes)
 - Impression du registre du grand livre détaillé à partir d'une ligne d'état financier. Facilite et accélère les analyses de fin de mois.

- > Fusion avec des modèles Excel
- > Mouvement des liquidités
- > Exportations des données dans plusieurs formats
 - Excel
 - Texte
 - HTML



2.2.3 Rapports

- > Registre du grand livre, sommaire et détaillé
- > Écritures de journal
- > Conciliation bancaire
- > Mouvement des liquidités
- > Rapport de remise des taxes

2.3 COMPTES CLIENTS

2.3.1 Fichier client (Cardex)

- > Les caractéristiques suivantes sont gérées pour les clients :
 - Marge de crédit accordée
 - Surveillance du dépassement du crédit accordé
 - Modalités de paiement
 - Devise
 - Taxes de vente applicables : Québec, Canada et USA
 - Modes de livraison
 - Territoire
 - Groupe client (permet de faire des regroupements dans des listes)
 - Vendeur assigné (utile pour la gestion des commissions)
- > Remarque - Affichable chaque fois que le client est utilisé dans une transaction

2.3.2 Politique de prix et escompte

- > Escompte par code prix
- > Prix et/ou escompte selon la quantité achetée
- > Escompte de paiement

2.3.3 Commande et bon de livraison

- > Transformation d'une soumission en commande
- > Gestion des quantités à livrer
- > Générateur d'étiquettes incluant photo et code barres
- > Formulaire de douane et facture pro format

2.3.4 Facturation

- > Transformation d'une commande ou d'un bon de livraison en facture
- > Format possible des factures :
 - Produit
 - Service
 - Progressif
- > Permet de facturer plusieurs bons de livraison sur la même facture
- > Intégration des photos des produits
- > Gestion de la retenue
- > Gestion des taux de change



2.3.5 Encaissement

- > Gestion des acomptes

2.3.6 Rapports

- > Commande par client/livrée, jamais livrée, avec BO
- > Commande par date/livrée, jamais livrée, avec BO
- > Commande par devise/livrée, jamais livrée, avec BO
- > Commande livrée
- > Commande jamais livrée
- > Commande avec BO
- > Journal des bons de livraison sommaire ou détaillé
- > États de compte personnalisables: ils peuvent être télécopiés en lot sans intervention
- > Journal de vente (sommaire, détaillé, avec G/L)
- > Âge des comptes à recevoir (sommaire ou détaillé)
- > Analyse des comptes à recevoir
- > Historique des ventes par client/produit ou produit/client (sommaire ou détaillé)

2.4 COMPTES FOURNISSEURS

2.4.1 Fichier fournisseur (Cardex)

- > Les caractéristiques suivantes sont gérées pour les fournisseurs :
 - > Modalités de paiement
 - > Taxes de vente
 - > Modes de livraison

2.4.2 Fonctions

- > Planification des déboursés pour une période choisie. À partir de la liste proposée, l'opérateur peut sélectionner ce qui sera payé. Par la suite les chèques seront générés en lot.
- > Conversion des unités d'achat en unités d'inventaire. (ex : achat à la livre, utilisation en longueur)
- > Fonction permettant de télécopier automatiquement une lettre de rappel aux fournisseurs, X jours avant la date prévue de réception de la marchandise.
- > Permet d'acheter le même produit de plusieurs fournisseurs et de conserver l'historique des achats par fournisseur

2.4.3 Réquisition et achat

- > Possibilité de faire des soumissions d'achat (demande de prix)
- > Le format des formulaires (soumission et commande) est personnalisable
- > La ou les transactions sélectionnées peuvent être expédiées par fax-modem ou courriel
- > Permet plusieurs réceptions sur une même commande
- > Module de réquisition de matériel permettant d'accumuler les produits à acheter
- > Données gérées dans une réquisition
 - No produit
 - Fournisseur
 - Date requise
 - Projet
 - Quantité
 - Prix
 - Remarques
 - Usager



- > Fonction de planification des achats :
 - Permet de lister les transactions suivantes :

- > Les réquisitions d'achat par fournisseur
- > Achat selon les minimums et maximums
- > Les produits du panier (principe de réquisition mais pour l'acheteur)
- > Les ordres de travail
 - À partir de la liste proposée, l'acheteur peut exporter en commande les transactions sélectionnées.

- > Choix du fournisseur pour chacun des produits
- > Accès aux tables de prix par produits et par fournisseurs.
- > Génération des soumissions d'achat ou de commande d'achat par lot
- > Détection des réceptions hâtives et possibilité de télécopier une lettre d'avertissement

2.4.4 Rapports

- > Liste des soumissions par nom, date
- > Liste des commandes par nom, date, date requise, selon le statut désiré
- > Journal des bons de réception (sommaire ou détaillé)
- > Journal des achats (sommaire ou détaillé)
- > Historique des achats
- > Age des comptes fournisseurs
- > Analyse des comptes fournisseurs

2.5 PRODUIT (INVENTAIRE)

2.5.1 Caractéristiques

- > Intégration des G/L par produit (achat, vente, inventaire, variation, location)
- > Modèle de fiche permettant la création rapide de produits en évitant les erreurs
- > Numérotation alphanumérique
- > Gestion des produits :
 - No. de série
 - No. de lot
- > Multi entrepôt
- > Multi localisation
- > Champ de recherche multiple
- > Description bilingue
- > Gère plusieurs types de produit (pour la production) :
 - Régulier
 - Fabriqué
 - Semi-fini

- > Gère les produits de remplacement
- > Quantité par boîte
- > Quantité minimum et maximum
- > Quantité économique
- > Dimension, volume, poids et couleur
- > Possibilité d'inscrire des remarques
- > Intégration de l'image du produit
- > Quantité en stock
- > Quantité en commande et réservée



2.5.2 Fonctions rattachées aux fiches produits

- > Table des commandes à recevoir
 - la source
 - le fournisseur
 - la date requise
 - la quantité
 - possibilité de forage pour visualiser la transaction

- > Table des réservations - Vente et Location:
 - source
 - la date requise
 - la quantité
 - possibilité de forage.

- > Table du mouvement d'inventaire, transactions et historique du coût moyen
- > Sommaire des quantités par option
- > Sommaire des lots et historique
- > Table des fournisseurs du produit :
 - Prix
 - délais de livraison
 - facteur de conservation

- > Notion de fournisseur principal
- > Table de code de prix
- > Table de prix de vente
- > Gestion des kits (ensemble de produits)
- > Table de clients du produit incluant:
 - numéro du produit client
 - prix
 - facteur de conversion

2.5.3 Prise d'inventaire

- > Impression des feuilles de décompte
- > Fonction permettant d'inscrire les quantités dénombrées:
- > Calcul des écarts (+/-), inscription d'une nouvelle valeur unitaire si désiré, nouveau solde, écriture au G/L
- > Transfert d'inventaire entre entrepôts

2.5.4 Transfert de produits entre succursales

- > Pour les entreprises possédant une structure divisionnaire, WinPro 2000 permet de transférer des produits entre les succursales.
- > Ces transferts sont contrôlés à travers le cycle suivant :
 - Commande
 - Ordre
 - Bon de livraison
 - Bon de réception



2.5.5 Rapports

- > Liste d'inventaire avec quantité en stock, commandée et réservée
- > Liste d'inventaire et valeur
- > Mouvement des stocks
- > Liste des quantités réservées
- > Liste des quantités en commande
- > Liste des produits par fournisseur
- > Liste des produits à commander

2.6 PRODUCTION

2.6.1 Caractéristiques

- > Intégration des dessins
- > Module de planification, et génération de plan d'approvisionnement en tenant compte du réel et des prévisions
- > Explosion automatique des ordres et sous-ordres
- > Génération semi-automatique des commandes d'achat
- > Utilisation des ressources dans le temps (par poste de travail)
- > Sélection des ordres à mettre en production selon les priorités et le matériel nécessaire
- > Ouverture d'ordre de production (réservation des composantes)
- > Liste des composantes manquantes
- > Saisie du temps sur les ordres de production (par lecteur à code-barre ou terminaux)
- > Possibilité d'imputer des achats (à la saisie des factures d'achat) à des ordres
- > Saisie des productions, des consommations
- > Saisie de frais divers
- > Suivi complet des coûts en temps réel
- > Impression des ordres, comprenant l'image du produit et directives

2.6.2 Recettes

- > Multiniveau comprenant la nomenclature et le routage
- > Intégration des postes de travail (taux horaire et frais généraux)
- > Pourcentage de perte
- > Calcul de temps d'ajustement de la machine
- > Notion de prédécesseur dans les recettes et ordres: on peut spécifier qu'une opération de routage doit se faire après telle autre, qu'un assemblage doit se faire seulement après tel autre, etc.

2.6.3 Entrée des productions

- > Mise à jour de la matière première, des sous-ensembles et des produits finis
- > Mise à jour des quantités restantes sur les ordres de production

2.6.4 Rapports

- > Liste des recettes (composantes, routages, multiniveau)
- > Liste des ordres (composantes, routages, sommaire)
- > Journal des productions (sommaire, détaillé)
- > Comparaison du temps réel via le temps prévu
- > Rapport de prix de revient (par produit, par ordre, par commande ou par client)



2.7 PAIE

2.7.1 Fiche employé (Cardex)

- > Les caractéristiques suivantes sont gérées pour les employés :
 - Date de naissance, d'embauche et de départ
 - No d'assurance social
 - Information bancaire
 - Taux individuel pour les codes de paie
 - Table de montant
 - Information relative à la CCQ

2.7.2 Code de paies

- > Codes de paie entièrement paramétriques, permettant ainsi de coder :
 - des gains horaires
 - des gains fixes
 - des commissions
 - des gains à la pièce
 - des gains basés sur d'autres montants
 - allocations de dépenses
 - primes, bonus
 - déductions fixes
 - déductions selon certains gains
 - déductions syndicales
 - avantages imposables, etc.

2.7.3 Caractéristiques

- > Impression des chèques intégrée à la conciliation bancaire
- > Gestion des dépôts bancaires par télécommunication (virement automatique)
- > Gestion des employés à l'heure, à la semaine, bihebdomadaire et mensuelle
- > Banques de congés de maladie, de congés mobiles et de vacances
- > Historique de paie
- > Utilisation des données provenant de lecteur de temps en usine
- > Saisie manuelle des feuilles de temps

2.7.4 Rapports

- > Journal de paie (sommaire ou détaillé)
- > Impression des T4 et Relevés 1
- > Rapport des remises gouvernementales (DAS)
- > Listes multiples sur les employés
- > Relevés d'emploi
- > Rapport de la CCQ
- > Liste des feuilles de temps (sommaire, détaillé, par employé, par projet, etc.)



3 - MODULES SPÉCIFIQUES

3.1 PROJET

3.1.1 Fichier projet

- > Description du projet
- > Adresse du projet
- > Chargé de projet
- > Liste des contacts du projet
- > No commande client
- > Gestion des dates importantes
 - Ouverture
 - Fermeture
 - Requis le

3.1.2 Correspondance et documentation du projet

- > À partir de la liste des contacts, on peut facilement faire une fusion avec Word pour émettre la correspondance du projet :
 - Lettre avec adresse du contact
 - Fax avec numéro fax du contact
- > Les documents ainsi créés seront archivés par projet et contact
- > On peut aussi attacher différent document Word, Excel, Autocad et autres à un projet et un contact afin de documenter le projet ce qui facilite le suivi et peut être très utile en cas de litige.

3.1.3 Comptabilité par projet (Job costing)

- > Sur chacun des documents de la liste qui suit, on peut inscrire le numéro du « Projet » et classer nos revenus et dépenses par « Activité » et « Catégorie »
 - Factures d'achat
 - Feuilles de temps
 - Factures de vente
- > Les commandes d'achat peuvent aussi être faites par projet ce qui permet d'identifier facilement les coûts à venir sur un projet.
- > À partir de la fenêtre du projet, on peut forer les coûts (drill down).
- > Gestion des dénonciations et des quittances pour les projets avec de la sous-traitance
- > Pour chacun des projets, on peut définir un budget par activité et catégorie
 - Possibilité de faire des comparatifs : prévision vs. réel
- > Solunix propose à ses clients utilisant WinPro 2000 une solution de collecte de temps en usine. (voir le site Web www.symcod.com). Le temps des ouvriers est ainsi enregistré directement à la source et imputé à chacun des projets. On peut utiliser ce temps pour faire les paies.

3.1.4 Rapports

- > Âges des comptes recevables par clients et projets
- > Coûts de projet par activité et catégorie
- > Temps par projet et corps de métier



3.2 LOCATION

3.2.1 Commande de location (Contrat)

- > Informations de base sur le contrat :
 - Date de début de contrat
 - Date de fin de contrat
 - Fréquence de facturation

- > Paiement pré autorisé (PPA)
- > Point de départ pour la recherche (drill down)
 - Bon de livraison
 - Facture
 - Bon de réception

3.2.2 Flotte de location

- > Distinction entre l'inventaire de vente et l'inventaire de location
- > Gestion des numéros de série :
 - Par contrat
 - Date de sortie
 - Date d'entrée

- > Tableau sommaire indiquant les quantités :
 - Stock
 - Commande
 - Réserve
 - Location
 - En chantier

3.2.3 Facturation

- > Génération automatique de la facturation des commandes de location
 - La date de début de facturation est rattachée à chacune des lignes du bon de livraison.
 - La date de fin de facturation est rattachée à chacune des lignes du bon de réception

- > Période de facturation personnalisable selon les besoins
- > Gestion des périodes de facturation partielle
 - Émission d'un crédit lorsque le matériel est rapporté avant la fin du contrat

3.2.4 Rapports

- > Répartition de la flotte par contrat
- > Flotte avec coût d'achat et calcul d'amortissement :
 - À partir de la date d'achat pour les items à numéro de série
 - Calcul d'amortissement manuel pour les items sans numéro de série

- > Liste des commandes à facturer



3.3 SERVICE

3.3.1 Demande de service

- > Gestion et suivi des demandes de service selon la séquence
 - Appel de service
 - Ordre de travail
 - Bon de travail

- > Possibilité de transformer les bons de travail en factures
- > Attribution de techniciens aux demandes de service
- > Gestion de l'horaire des techniciens

3.3.2 Contrat de service

- > Informations de base sur le contrat :
 - Date de début de contrat
 - Date de fin de contrat
 - Information concernant la facturation

- > Fréquence de facturation
- > Montant de facturation par fréquence
- > No de GL de facturation
- > Inscription des équipements couverts par le contrat d'entretien
 - No de série
 - Date de fin de garantie du fabricant
 - Date de fin de garantie interne

3.3.3 Entretien planifié

- > Gestion des entretiens planifiés par équipement sur le contrat de service
 - Possibilité de placer plusieurs entretiens à intervalle différent

- > Gestion des pièces à remplacer
 - Possibilité de facturer ou non

- > Génération d'une cédule d'entretien à partir des informations du contrat
- > Modification de la cédule d'entretien pour une flexibilité optimale
- > Génération automatique des demandes de services et des ordres de service à partir de la cédule d'entretien.

3.3.4 Facturation

- > Génération d'une cédule de facturation à partir des informations du contrat
- > Modification de la cédule de facturation pour une flexibilité optimale
- > Génération automatique des factures à partir de la cédule de facturation
 - Génération par intervalle

3.3.5 Rapports

- > Liste des contrats (sommaires, détaillés)
- > Ressources requises (sommaires, détaillés)
- > Liste des contrats à facturer



4 - POUR INFORMATIONS

Martin Perreault

mperreault@solunix.com

Solunix inc.

43, avenue Filion

Saint-Sauveur-des-Monts (Québec)

J0R 1R0

Tél.: (450) **227-5505**

Fax: (450) 227-8995

www.solunix.com

V.03.07.14