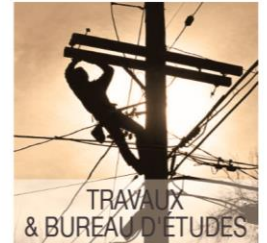


AFFAIRES & CHANTIERS



THALIA
INFORMATIQUE

Tél +33 (0)1 47 10 91 00
Fax +33 (0)1 47 41 99 37
Mail : infos@thalia-france.com

Des solutions de gestion adaptées à votre entreprise...

Créée en 1994, la société **Thalia Informatique** édite des logiciels de gestion complets et paramétrables. Aujourd'hui cautionnés par des grands groupes, nos logiciels se fondent dans votre organisation et s'intègrent en souplesse dans votre système d'information. Totalement développée sur bases de données, la gamme devient chaque jour plus performante.



Coordonnées France

79, bd de la République
92430 Marnes la Coquette
France

✉ infos@thalia-france.com

🌐 www.thalia-france.com

☎ 33 1 47 10 91 00

📠 Fax 33 1 47 41 99 37

Centre format° 11921755992

Filiales Thalia

Thalia Caraïbes - Guadeloupe

Thalia Afrique - Sénégal

Partenaires France

Hpcc – Mayotte

Partenaires Afrique

Aforis – Gabon

Briya Technologies – Burkina

Casc - Tchad

Gabontech – Gabon

It – Guinée Conakry

Its - Congo

Nsi – Cameroun

Tici/Iss – Côte d'Ivoire

Liptinfor - Niger

Orioncom - Rép. du Congo

Pil - Togo

Satlx – Mali

Soyere Consulting - Sénégal

Offre évolutive

En progression constante pour répondre aux besoins des utilisateurs (nouveaux modules, fonctions plus modernes, plus conviviales...), notre gamme colle chaque jour davantage au marché.

Gamme homogène

La gamme Thalia comprend :

- **Thalia Gescom & Thalia TPV**
- **Thalia Compta & Thalia Xcoa**
- **Thalia Immos**
- **Thalia Paye & Thalia Temps**
- **Thalia Caisse**

Technologie fiable

Notre gamme est développée sur bases de données SQL. Une technologie qui apporte plus de puissance à votre gestion, plus de fiabilité aux données et une meilleure communication entre applications.

Réseau de partenaires

Notre gamme est distribuée en France et à l'Export via des partenaires formés.

Ils possèdent également les compétences en gestion pour assurer toutes les installations.

Formation experte

Le personnel de votre entreprise sera formé dans vos locaux par nos partenaires ou notre équipe de formation.

Assistance directe

Accessible par ligne directe, par télécopie, par mail et par télémaintenance, notre hot-line, avec un interlocuteur dédié, est toujours à votre écoute.

Nous mettons aussi à disposition notre site ftp pour téléchargement de nos outils techniques.

Garantie de résultats

Ensemble nous analysons vos besoins puis nous rédigeons un cahier des charges qui servira de référence à la validation de la solution mise en place.

Outil internet

Vous trouverez sur nos sites Internet www.satti-france.com et www.thalia-france.com, nos documents commerciaux et nos versions d'évaluation.



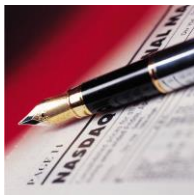
Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

...des applications réelles

L'objectif du suivi d'affaires est d'effectuer une gestion des dépenses et des recettes à l'intérieur d'une affaire en vue de déterminer sa rentabilité et de la comparer à un budget. On peut déterminer et mettre en oeuvre un suivi d'affaire par la comptabilité analytique ou par la gestion commerciale. Dans les deux cas, on peut associer une gestion des temps afin de synthétiser les heures travaillées par affaire.

Affaire

- Préparation des devis
- Gestion des déboursés
- Commandes
- Fiche travaux
- Suivi stock
- Imputation coût
- Achats



Chantiers

- Préparation des devis
- Imputation des achats
- Déboursés
- Facturation
- Révisions prix
- Fiche travaux
- Gestion temps



Analytique

- Imputations analytiques
- Gestion des coûts
- Temps affaire
- Création section
- Lien compta



Maintenance

- Paramétrage fiche Maintenance
- Gestion des temps consommés
- Facturation
- Contrat
- Achats



Sommaire

Page 4	Méthode de gestion
Page 5 à 7	Gescom & Affaires
Pages 8	Suivi d'Affaires
Page 9	Gestion des Temps
Pages 10	Schémas
Page 11	Outils techniques

Références majeures

Michelin Grand Export (affaires échancées) - **Nct Necotrans** (ventes spéciales) - **Optorg** (trading multi-marques) - **Aqua Viva** (contrat et affaire) - **LT Aqua+ & LT Aqua+ Espagne** (affaires et trading) - Nombreuses PME avec gestion d'affaire négoce.

Solutions de ventes "**Garage Auto**" avec gestion des affaires spéciales.

Cabinets comptables avec gestion des dossiers.

Thalia Gescom et Thalia Compta permettent de traiter la gestion d'affaires selon plusieurs axes possibles, qui dépendent essentiellement des besoins de chaque entreprise.

Par la gestion commerciale

Dans une société qui gère un stock ou achète beaucoup de fournitures pour réaliser une affaire, la gestion d'affaires par **Thalia-Gescom** sera préférable à la comptabilité analytique. Ce choix permet de conserver en détail tous les éléments entrant dans le prix de revient et de suivre en temps réel tout ce qui est lié à l'affaire.

La gestion par affaire avec la gestion commerciale part :

- **Soit de la commande client**, obtenue ou non à partir d'un devis, dans laquelle la proposition client et le déboursé prévisionnel cumulé ou détaillé ont été saisis. La fiche affaire associée à la commande permet de saisir les données propres à l'affaire selon vos besoins.
- Soit directement depuis **une fiche affaire**.

Dans tous les mouvements (appros, livraisons, retours, transactions internes...) un code qui identifie chaque affaire permet d'imputer le mouvement à cette affaire. Toutes les consommations depuis le stock, les achats directs ou encore la sous-traitance peuvent donc être saisis en temps réel en indiquant le code de l'affaire concernée.

La possibilité de définir le contenu et la présentation d'une fiche affaire liée ou non à une ou plusieurs commandes client (ainsi que des fiches travaux au niveau des postes d'une commande), permet de définir les tâches à effectuer et de les éditer pour servir de documents de base à réalisation.

La gestion commerciale, de son côté, intègre bien sûr une valorisation complète des transactions (prix de revient, prix de vente, calcul de marge automatique...), permettant d'obtenir rapidement des **éditions de rapports et de synthèse** propres à chaque activité, ainsi qu'un suivi extrêmement précis de l'activité.

Par la comptabilité

Une comptabilité analytique est mise en place. On y crée un compte par affaire et des sous-comptes par nature de dépenses ou de recettes. A chaque enregistrement d'une facture, on indique la (ou les) affaire(s) concernée(s).

Le module de **la gestion du temps Thalia-Temps** permet, grâce à une saisie manuelle ou un pointage automatique, de générer dans la comptabilité les écritures liées à la main d'œuvre (les consommations d'heures ventilées par matricule et par affaire). Par les éditions comptables, on obtient aisément un suivi de **l'historique comptable** de chaque affaire.

Cette méthode de suivi des affaires est efficace dans des activités qui ne font pas appel ni à des achats ni à un stock significatif ou dans des sociétés qui fournissent uniquement des prestations intellectuelles.

Celle-ci en revanche n'est pas la plus pertinente si, dans une activité, les affaires comportent une part significative de consommation de fournitures ou de matériaux provenant d'un stock, auquel cas les mouvements du stock, les livraisons, les appros sont difficiles à suivre et à valoriser. Pour rendre compte des mouvements et suivre plus précisément une activité il vaut mieux envisager le suivi par **Thalia-Gescom**.

Les solutions de gestion

Les solutions sont évidemment nombreuses et dépendent du type d'affaires traitées (négoce, revente en l'état, fabrication pour revente, travaux, bâtiment...). Les étapes peuvent être :

- Le Devis
- La commande client à laquelle est associée une affaire
- La fiche Affaire
- les Achats fournisseurs et la sous traitance
- les Sorties du stock
- Les achats directs sans passer par le stock
- La Gestion des temps et des machines
- La Facturation client puis le Suivi d'affaire

GESCOM - GESTION D'AFFAIRES

La gestion d'Affaire démarre par les devis jusqu'à la facturation en passant par toutes les étapes que nécessitent les analyses de coûts.

Devis

Il permet de réaliser la proposition destinée au client et comprend 5 volets

- **Les informations identifiant le devis** : références, représentant, conditions d'envoi, conditions de relance, probabilités de réussite... Le devis gère aussi les clients non identifiés ou clients divers.

- **Le descriptif de votre devis** ou courrier d'accompagnement : rappel de textes préenregistrés, gestion d'une en-tête et d'un pied de devis, avec la possibilité d'ajouter à volonté des mémos libres.

- **La proposition commerciale** dont le contenu peut être totalement différent de celui saisi dans les fiches travaux (cas de travaux de type bâtiment) ou reprendre partiellement ou en totalité les lignes détaillées.

- **Le poste** qui permet de regrouper plusieurs lignes de la proposition commerciale sous un même chapitre ou sous chapitre (vous pouvez créer jusqu'à 9 niveaux de chapitre ou sous postes). Les sous postes et postes permettent automatiquement les totalisations suivantes :

- ♦ Montant à la vente
- ♦ Montant au revient calculé à partir des revient définis ligne à ligne (activité négoce)
- ♦ Montant au revent calculé à partir des fiches travaux associées aux postes dans lesquels vous pouvez saisir votre déboursé prévisionnel détaillé avec ventilation automatique par code produit et sur 3 sous totaux (dans notre exemple Achat, Sous traitance et main d'œuvre)

- Le déboursé prévisionnel peut donc être détaillé par article, cumulé par code produits :

Référence	Désignation	Opte Fourm	Quantité	P.U. Achat	Dev	Tx	PA	CoefApr	CoefVta	P.U. Vente	PV	Rem	R.Ad	Mrg%
102222	Logiciel WinZip version 8.0	F0019	1.00	230.00	0.00	0.00	1.00	1.04		240.00	0.00	0.00		4.2
C														
H32222	Accessoire laser	F0040	1.00	600.00	0.00	0.00	1.00	1.08		645.00	0.00	0.00		7.0
C	Toner pour imprimante HP 4100N													
C	ref. CB851A													

et/ou...

- défini en détail par poste grâce aux fiches travaux. Il rend possible le calcul automatique du revient (budget de l'affaire) et de la marge prévisionnelle qui pourront être comparés aux données réelles en fin de travaux.

Déboursé prévu		
Code produit	Quantité	Montant
Ordinat.	10.00	61250.00
Portable	0.00	0.00
Imprim.	5.00	15250.00
Hard Div	0.00	0.00
Réseaux	1.00	15000.00
Log.Div.	0.00	0.00
Consomm.	0.00	0.00

- **La marge prévisionnelle** affichée en valeur absolue et en pourcentage après validation de la fenêtre de saisie de la proposition commerciale.

Commande client

La commande est issue :

- directement des devis par une simple touche
- par une saisie manuelle complète, s'il n'y a pas de devis

Référence	Désignation	Unit	Dp	Quantité	P.U. Vente	PV	Rem	RA	Tx	CP	Total	TypL	Item	Qd65K
LSTGPABO	Thales Gescom Prod			0	1,00	4350,00	0,0	0,0	1	8	4350,00	0	1	92,00
C	Licence 31014 Client													
C	Version Pro SQL 10 postes contenant													
C	Gestion commerciale complète. Edition professionnelle.													
C	Version SQL nécessite l'acquisition des run time Sql													
C	Mise à jour sur version existante													
C														
C	Modules fournis													
C	- Devis et débourrés prévisionnels													
C	- Gestion complète des commandes client													
C	- Précommande. Gestion des achats et passerelle													
C	- Facturation avec possibilité de regroupement et													
C	passerelle des ventes paramétrable.													
C	- Statistiques unitaires article, tiers et par regroupements													
C														

Dans chaque ligne de commande, vous pourrez saisir et obtenir :

- la quantité commandée, la quantité prévue (gestion des problèmes de conditionnement ou de disponibilité) et la quantité livrée.
- Le prix unitaire et la remise client (proposés automatiquement)
- la date de livraison prévisionnelle (proposée automatiquement)
- la référence commande du client qui pourra être utilisée pour ventiler une commande en plusieurs bons de livraison (cas d'une centrale d'achat qui passe une commande pour plusieurs "clients" et demande des colis séparés).
- l'état de la ligne utilisée pour son suivi et sa protection ("en commande", "débourré non modifiable", "livré non modifiable", "facture"...).
- les conditions d'achat si votre budget est défini à la ligne.
- la consultation des articles en stock et en-cours.

Fiche Affaire et fiche Travaux

On pourra associer à une commande 2 types d'informations complémentaires :

- La fiche "**Affaire**" qui peut également être créée sans commande client selon le domaine d'activité. Cette fiche est paramétrable en fonction des besoins et permet de préciser les points indispensables à la réalisation ou à la connaissance de l'affaire :

N° d'Affaire : 4 Etat affaire : ATT En attente
 N° de Référence : 123456 Type :
 N° d'Ordre : A3999 Libellé 1 :
 N° Commande :
 Compte client : 410001
 Comptes divers : 0 0 0
 Cnères libres : 1000 100 0 0 0
 Date création : 15/09/1998 Autre(s) Date(s) : 31/12/1998
 A faire : Textes libres sur de nombreuses lignes
 Possibilités de paramétrer les zones.
Les libellés descriptifs sont libres et paramétrables.

- Des fiches "**Travaux**" associées aux postes et sous postes de la commande, un poste pouvant regrouper plusieurs lignes de la commande. Elles se présentent comme les fiches "Affaires", mais avec une présentation et un contenu qui peuvent être différents. Selon le type d'activité elles pourront avoir des lignes pour saisir le déboursé prévisionnel en détail:

Code article	Désignation	Quantité	TypL	Commentaire	Fournisseur	Prix
DABI2VA	Boitier Imp.2V. Auto	1,00	0			27,29
DACOMPOSANT	Composant électronique	2,00	0	XFG 354636		4,37
ZVFD	Frais de déplacement	1,00	1			20,00
ZPDV	Prestations diverses	2,00	0	Sur site		100,00
		0,00	0			0,00

Ces données complémentaires servent à l'édition des bons d'atelier et de tous les documents nécessaires à la réalisation de l'affaire.

Achats sur affaire

Lorsqu'une affaire est créée avec ou sans commande client, il est souvent nécessaire de passer des commandes aux fournisseurs et (ou) aux sous traitants pour la réalisation de l'affaire (fabrication ou travaux). Lorsqu'un achat fournisseur est saisi vous pourrez récupérer automatiquement des éléments d'une ou plusieurs commandes client et au niveau de chaque ligne vous pourrez saisir :

- la quantité commandée, la quantité prévue (mise à jour auto) et la quantité livrée (gestion des problèmes de conditionnement)
- le prix unitaire et la remise fournisseur : proposés par le système
- la date de livraison demandée : commande cadencée possible
- le numéro d'affaire qui permet :
 - ♦ de rattacher une ligne à une commande client (ou à une affaire)
 - ♦ de contrôler sur la saisie l'existence de l'affaire en cours
 - ♦ de visualiser toutes les commandes client correspondant à cet article.
 - ♦ de ventiler l'approvisionnement en autant de bordereaux qu'il y a d'affaires concernées.

Possibilité aussi par les éditions paramétrées des achats de suivre les en-cours (modification, reliquats, etc.). **A la réception** d'une marchandise ou d'un service saisi en achat fournisseur, 2 cas sont possibles :

- la marchandise doit être rentrée en stock en vue d'être livrée au client ou utilisée plus tard pour une fabrication ou un montage.
- ou
- la marchandise ou le service est livré directement sur une affaire (chantier, atelier) pour être utilisée dans la réalisation de l'affaire.

Il est possible de traiter des articles non-gérés dans le stock. Les valorisations se font automatiquement avec intégration possible de frais d'approche.

Sorties de stock

Deux cas se présentent :

- la sortie du stock correspond à la livraison du client (négoce ou fabrication rentrée en stock). Il suffit de repartir de **la commande client** pour **valider la livraison** puis la facture.
- La sortie du stock correspond à une **consommation sur affaire**. Elle ne doit pas être facturée en tant que telle mais permet de tenir à jour le stock et d'imputer une dépense sur une affaire. La livraison (ou le retour) se fait sur un compte "interne" (atelier, service...) avec imputation sur le code de l'affaire. La valorisation se fait généralement au prix de revient.

Dans tous les cas le système conserve en plus du prix de "vente" le prix de revient réel qui dépend du mode de gestion utilisé pour l'article.

Facturation clients

Elle est réalisée à partir de la commande client en générant un "bon de livraison" avec ou sans "facture immédiate". A noter la possibilité d'émettre des demandes d'acomptes, de facturer selon avancement et de faire des livraisons partielles avec :

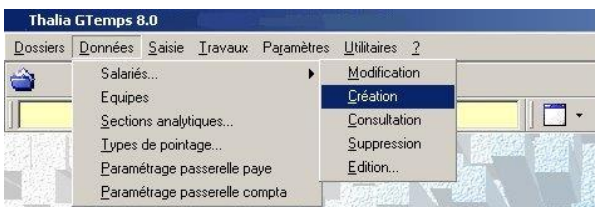
- Soit une facture par bon de livraison,
- Soit une facture d'avancement regroupant plusieurs bons de livraison
- Soit une seule facture en fin d'affaire.

La passerelle comptable pour la comptabilité générale et/ou pour l'analytique est entièrement paramétrable et s'applique à **Thalia-Compta** ou à tout autre logiciel de comptabilité en mesure d'importer des données ASCII.

Gestion des temps

Un élément important dans le suivi d'affaires concerne la gestion de la main d'œuvre ou des prestations et quelquefois (selon les activités) des machines utilisées pour réaliser l'affaires. Selon l'importance de ce poste, **2 solutions possibles** :

- Une gestion manuelle sur feuille de pointage suivie d'une saisie périodique du nombre d'heures et des coûts à l'aide de bons de livraison imputés à l'affaire comme s'il s'agissait d'une consommation matière.
- **Une gestion automatique** par saisie journalière ou hebdomadaire des temps passés par affaire et par individu. Ces données seront récupérables pour toutes sortes d'éditions et directement exploitables dans le suivi d'affaire pour les calculs du prix de revient d'une affaire.



Pointages

- La **saisie des pointages** permet la saisie et la mise à jour de pointages (heures travaillées) qui peuvent se faire par jour, par semaine ou par mois. Après avoir sélectionné le salarié, on saisit par affaire (ou sections analytiques) le nombre d'heures travaillées avec possibilité de ventiler en heures de jour et heures de nuit, ou autres.
- **Calcul automatique des rubriques** de paye (Heures supplémentaires, repos Compensateur, etc.) à partir de la saisie des pointages et possibilité de saisir des données destinées à la paye, comme les paniers, sur un écran semblable.

Les données "Salariés" sont récupérées à partir des paramètres définis dans les différentes tables.

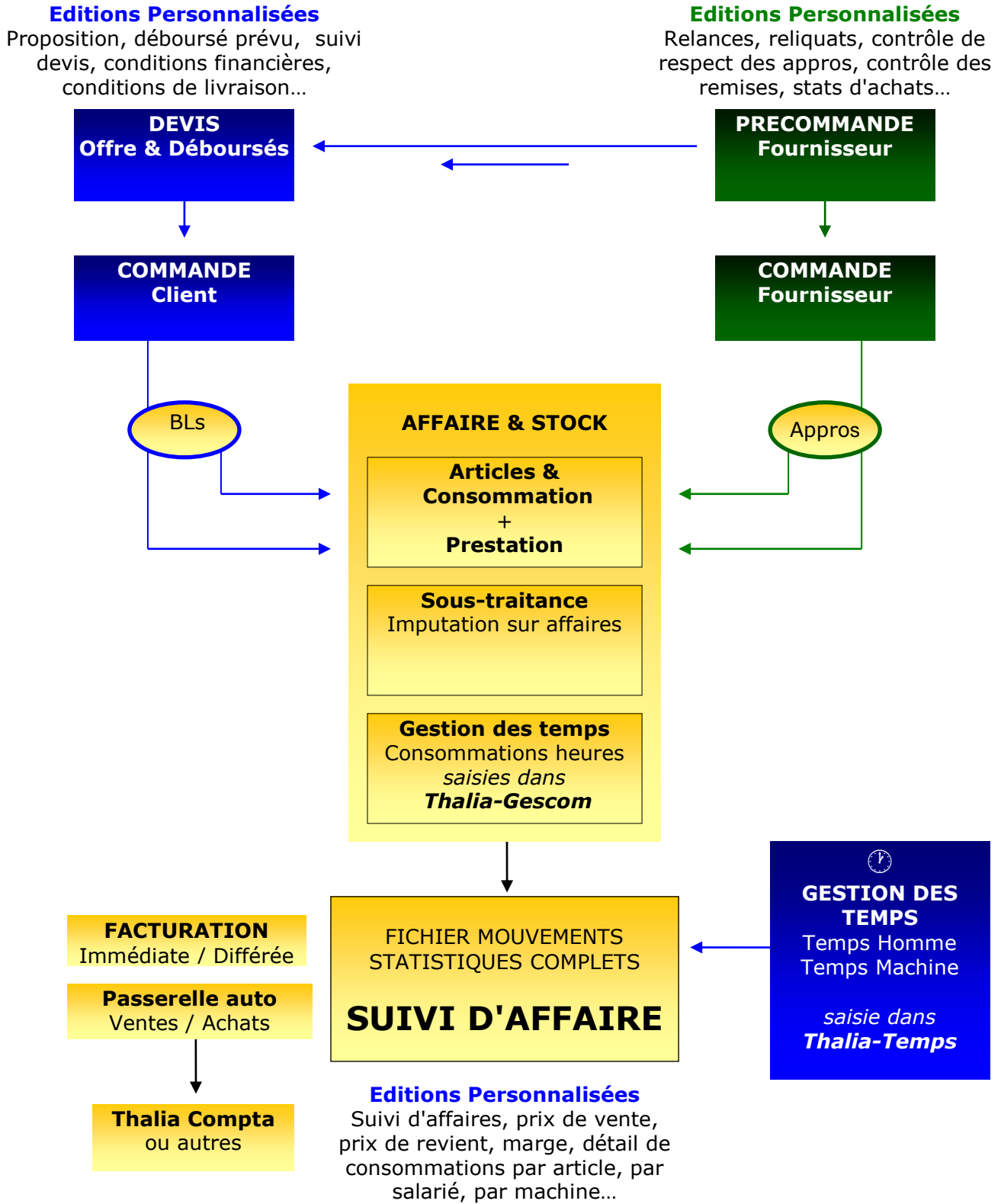
Transfert vers l'analytique

La gestion des temps **Thalia** permet une saisie des heures ventilées sur des sections analytiques. Elle s'intègre :

- A **la comptabilité** par une "passerelle à coûts standards". La passerelle valorise les heures saisies, pour chaque salarié, à un coût mensuel paramétré dans la gestion des temps. La comptabilité reçoit ainsi des écritures dont le numéro de compte correspond au numéro de section, terminé d'un regroupement qui indique qu'il s'agit d'heures de production ou d'utilisation (si nécessaire). L'analyse des affaires devient possible grâce à ces imputations automatiques.
- A **la gestion commerciale** par relecture directe d'un fichier des temps grâce au module "suivi d'affaires".

Le générateur d'états permet de faire toutes les récupérations possibles

SUIVI D'AFFAIRES - SCHEMAS



OUTILS TECHNIQUES THALIA

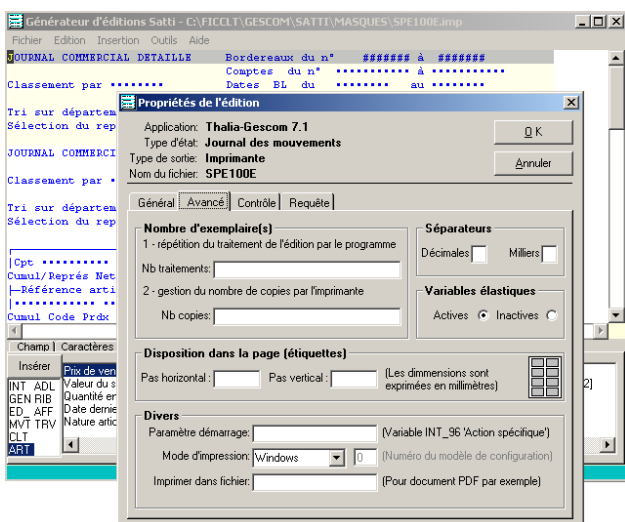
Thalia Gescom est fourni avec des outils de personnalisation des écrans de saisie et des états. Notre prestation "clé en mains" comprend la préparation selon vos besoins pour un démarrage réel et immédiat.

Le générateur d'états

Toutes les données utilisées dans le logiciel sont récupérables sous forme d'éditions entièrement paramétrables.

L'utilisateur souhaite en général disposer rapidement des informations de synthèse (ventes, achats ou stock). La forme des documents dépend des besoins et des pré-imprimés existants. Les informations peuvent être échangées au format Acrobat ou Texte, avec d'autres interlocuteurs, par mail, par fax ou encore avec d'autres logiciels (comptabilité par exemple).

Thalia Gescom possède en standard un générateur d'états dont les fonctions sont complètes et couvrent tant le fond que la forme. Grâce à la puissance des requêtes SQL, le champ d'actions est quasiment illimité.



On pourra dès lors envisager tous types de tableaux synthétiques, états de contrôle et reporting pour tous les domaines d'activités.

Le générateur d'écrans

Tous les écrans de saisie et de sélection sont paramétrables et peuvent être modifiés sans programmation. Vous pourrez par exemple :

- Modifier l'écran de saisie de la fiche tiers et de la fiche article en supprimant les données inutiles et en ajoutant vos propres champs.
- Dans les traitements liés aux éditions vous pourrez limiter le nombre de critères à compléter et enregistrer votre masque de sélection.

Les écrans pourront aussi contenir des conditions d'affichage, des interdictions de saisie, des formules de calcul, des champs libres (texte, nombre, mémos, date...). Ils pourront aussi s'afficher différemment selon les utilisateurs, selon leurs droits.

Les interfaces

Le logiciel comprend en standard des outils d'intégration de données quel que soit le format.

- On peut ainsi envisager des écritures directes dans les bases de données si une application en périphérie le nécessite.
- On peut aussi intégrer par mode ASCII toutes les données possibles.

Côté exportation de données, les formats sont libres à 100% et permettent d'envisager des interfaces avec toutes les applications de gestion existantes, en particulier les logiciels de comptabilité (interface validée avec Ciel, Sybel, Api, Côte Ouest, SAP, Sage 100, Sage 500).

L'explorateur SQL et tables libres

Le logiciel comprend en standard un outil complémentaire de recherche dans les bases.

En outre, la structure en base de données permet d'ajouter des tables libres non contenues dans le standard du logiciel.

THALIA INFORMATIQUE & SATTI PARIS

79, boulevard de la République
92430 MARNES LA COQUETTE - FRANCE

Tél
33 1 47 10 91 00

Fax
33 1 47 41 99 37

Mail
infos@thalia-france.com

Web
www.thalia-groupe.com