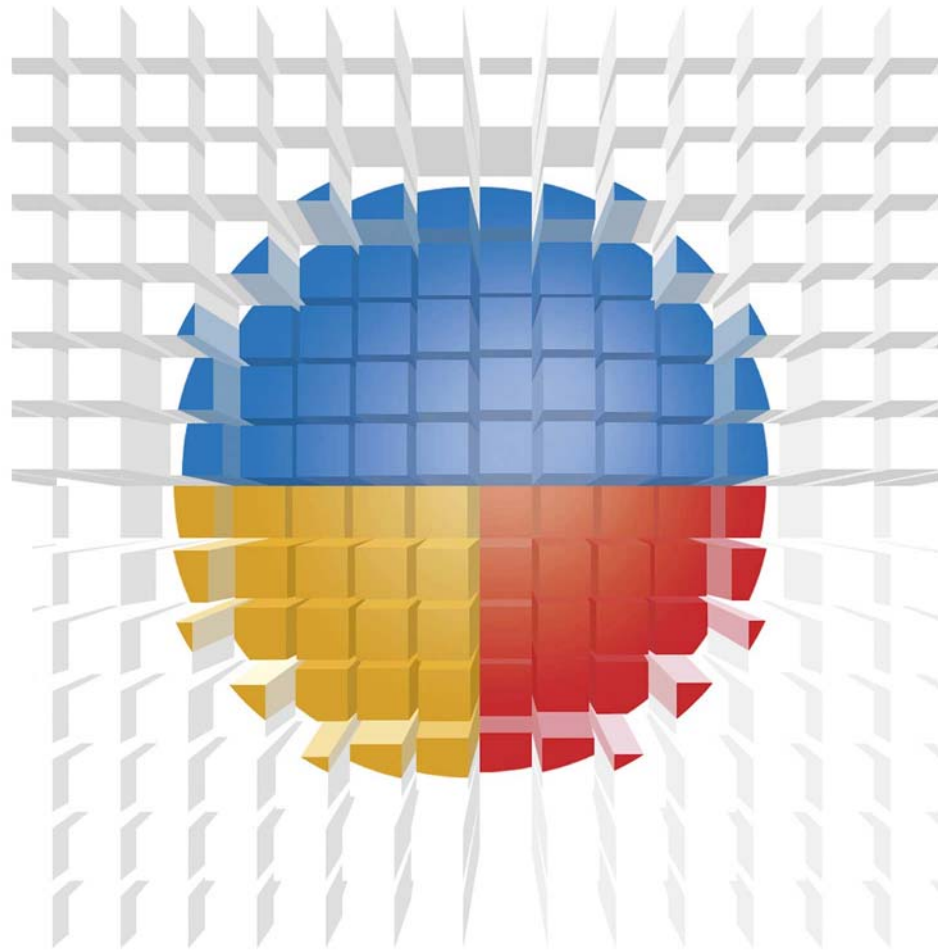


# Série M

Progiciels de gestion intégrés



## Série M/Gestion

# Gestion des ventes et de la relation client

## Introduction

Série M/Gestion est un ensemble de logiciels intégrés que nous présentons par grandes fonctions pour la commodité de la lecture.

- Gestion négoce
- Gestion industrielle multi-établissements, multi-dépôts, multi-unités, avec gestion des correspondances d'unités, multi-devises.
- Gestion temps réel
- Sécurité et gestion des droits pour chaque utilisateur habilité.

## Personnalisation

Série M propose un système de personnalisation très poussé (qui comprend des centaines de paramètres) et qui permet d'adapter finement le fonctionnement des logiciels aux besoins de l'entreprise.

- activation de fonctionnalités,
- création de champs dans les fichiers,
- générateur d'états
- Série M propose des centaines d'éditeurs qui peuvent être modifiées ou adaptées par l'utilisateur.
- gestion par menu spécialisés (paramétrés).

## Les articles

- La recherche est multicritères et croisée ou par scan par le code, le libellé, un second mot alphabétique, le groupe, la famille, la référence tarif, le nom du fournisseur, le code du fournisseur, le code du constructeur. L'affichage obtenu est personnalisable.
- Gestion de plusieurs formats de fiche article liés à la sécurité utilisateur : à chaque utilisateur sa fiche article.
- Gestion des conditions d'achats négociées avec le ou les fournisseurs (voir achats), en euros ou en devises.
- Chiffrage :
  - Prix de revient, prix unitaire moyen pondéré,
  - Prix d'inventaire (gestion des dépréciations),
  - Prix de dernière entrée, FIFO.
- Gestion des spécificités articles : articles gratuits, articles vendus en surface, en volume, en valeur, stockés ou non stockés ; en double unité, nomenclatures ou kits, taille et couleur, alcools, etc.
- Gestion des unités complexes : unité de commande d'achat, unité d'achat, unité de stock, unité de vente, multi-unités de conditionnement et de sur-conditionnement de vente et de stock, gestion des PCB. Unité de transport.
- Gestion des substitutions :  
Les substitutions sont possibles en cas de rupture de stock, ou lorsqu'un code est caduque. Les variantes, la reconnaissance du code article du client et le remplacement sont les autres possibilités de substitution.
- Gestion par lot, traçabilité multicritères immédiate.

## Les clients

- La recherche est multicritères et croisée par mot alphabétique (scan sur le nom), par la ville, le numéro de téléphone, le code pays, le code postal, les représentants 1 et 2, la catégorie, le numéro CEE ou SIREN, le canal de vente et par le magasin de rattachement.
- Gestion de plusieurs formats de fiche client liés à la sécurité utilisateur : à chaque utilisateur sa fiche client.
- Gestion des contacts chez le client : nom, téléphone, télécopie, e-mail, fonction.
- Type de client : Normal, Grand-public ou VPC.
- Définition des conditions de livraison, de facturation, de règlement et de comptabilisation.
- Gestion des domiciliations bancaires avec contrôle des clés RIB et IBAN.
- Gestion des lieux de livraison, du client payeur, du client facturé, de l'affacturage, des centrales et sous centrales, etc.
- Gestion et suivi du risque client : le système assure un suivi très complet de l'encours-risque d'un client pour blocages ou alertes (workflow).  
L'encours est composé du commandé, du livré non facturé, du facturé non comptabilisé auxquels s'ajoutent le solde temps réel, du client en comptabilité de Série M Finances, ainsi que les effets non échus et les impayés. Il est également possible de gérer les échéances dépassées par Série M Finances et les acomptes obligatoires.
- Accès au site internet du client.
- Accès immédiat depuis la fiche client à toutes les informations nécessaires (univers centrique) : commandes, historique, statistiques, etc.

## Les prospects

- La recherche est multicritères et croisée par mot alphabétique (scan sur le nom), le département ou code postal, l'origine du prospect, la catégorie du prospect, le numéro de téléphone, le représentant et la zone géographique.
- Gestion des contacts chez le prospect : nom, numéro de téléphone et de télécopie, e-mail, fonction.
- Gestion des affaires avec prospects. A chaque affaire (date, contact, encours etc) sont rattachées des actions commerciales (saisies ou générées depuis la gestion des devis ou des mailings) ainsi que l'intérêt en terme d'articles.
- Liée à une affaire, l'action commerciale se caractérise par une date, un type et un état ainsi qu'un texte libre.
- Gestion multicritères (date, représentant, type etc) de l'agenda des actions commerciales.
- Gestion des sélections pour lettres types, étiquettes, listes ou exportation du fichier (mailings).
- Accès au site internet du prospect.

## Centre d'appels :

Depuis la fiche d'appel, le système propose des accès directs aux fichiers Clients et Prospects, ainsi que toutes les informations qui leurs sont rattachées (univers centrique). L'accès immédiat aux fiches d'intervention SAV ou à la prise de commande permet depuis le même écran de satisfaire le client sans passer par de multiples menus.

- Le système gère les RFA en temps réel avec possibilité d'aller jusqu'à l'émission des avoirs.

## Administration des ventes

- Gestion des devis, des proforma, des commandes, des livraisons totales ou partielles, avec gestion des reliquats, facturation classique (y compris en TTC), facturation comptoir, ventes grand public, bons de ventes VPC, tickets de caisse, télé-vente.
- Le type de bon et le type de ligne de vente sont paramétrés en fonction des besoins des utilisateurs. Entête normale, simplifiée ou spécialisée. Ligne de vente normale, réduite, super-réduite, saisie en colonne (articles référencés, articles habituels du client) saisie simplifiée dite ultra rapide, saisie spécialisée, saisie taille/couleur.
- Facturation en euros ou en devises. gestion sans décimale (CFA, CFP, etc).
- Gestion des articles repris (consignés) avec historique détaillé.
- Gestion du code langue : visualisation et édition des bons et factures (incluant les libellés articles) en langue étrangère.
- Gestion "alcool" calcul automatique des droits et vignettes SS. Factures congés ou acquis.
- Traitement des demandes d'acompte sur AR de commande.
- Édition de lettres types attachées aux articles : transports de matières dangereuses, certificat de conformité, passeport phyto sanitaire, etc.
- Gestion et calcul des prévisions de vente à partir de critères appliqués sur les résultats (voir GPAO également).
- Voir logistique et transport ci-après.

## Analyses et statistiques de ventes

- Toutes les statistiques de Série M sont disponibles immédiatement.
- Affichage, édition et transfert sur Excel de 99 tableaux pour 71 critères qui peuvent être utilisés en croisement à deux ou trois composants. Exemple : stat client, stat client/familles d'articles, et stat client/familles/articles. Choix de la période avec comparaison à la période précédente (un jour ou une période). Possibilité de gérer à l'heure par magasin. Visualisation multicritères : chiffres d'affaires, marge, quantités en croissant ou en décroissant.
- Nombreuses éditions prêtes à l'emploi : (celles-ci sont modifiables par l'utilisateur grâce à l'Editeur Généralisé). Statistiques clients, articles, représentants et croisées, chiffres d'affaires, marge, quantité sur un ou plusieurs exercices. Nombreux critères de tri et de sélection.
- Analyse de l'action commerciale, analyse des avoirs, états des suspects, analyse des gratuits, etc.
- Générateur d'états et de fichiers qui permet la création d'états, à partir de la base de données, sur lesquels on applique des critères de sélection (c'est à dire tous les champs de la base).

## Représentants

La recherche est multicritères et croisée par le nom, le département, la commune, le client, la zone géographique.

- Gestion des communes pour attribution automatique du représentant au client.
- Le commissionnement peut être calculé sur le chiffre d'affaires ou sur la marge (il y a plusieurs possibilités pour calculer la marge).
- Le commissionnement d'une facture peut être calculé pour deux représentants.
- Les commissions peuvent être versées sur les débits ou à l'encaissement. Le taux de commissionnement peut être fixe ou en fonction des critères (article, remises accordées, conditions spéciales limitées dans le temps).
- Gestion des objectifs des représentants.
- Nombreuses éditions et statistiques sur le critère représentant dans Série M Gestion et dans Série M Finance.

Nombreux affichages immédiats, commandes, relance client, statistiques etc.

## Tarification

- Le système de tarification de Série M s'articule autour de deux notions complémentaires :
  - Les tarifs (passés, en cours, à venir) général ou par magasin.
  - Les conditions de vente : standard, de promo, de remises de pied et de fin de période.
- Les tarifs (qui peuvent résulter automatiquement des prix d'achats) sont des paramètres qui permettent de gérer des groupes de 10 colonnes de prix (en euros, ou en devises) saisies ou calculées par des coefficients 0,NN ou 1,NN. Un client "pointe" sur une colonne ou sur deux en fonction des familles de produits.
- Sur le prix obtenu (fonction de la colonne) on applique si elles existent des conditions de vente. Celles-ci permettent de calculer ou d'imposer le prix qu'il faut pour un client ou un groupe de clients et pour un article, un groupe d'articles, une famille d'articles ou un ensemble d'articles.
- Les conditions de vente peuvent être exprimées en remises (jusqu'à 6 taux en cumul ou en cascade) en prix net, en prix de base, en coefficient, en formule de prix, en remise, en valeur ou en ajout en valeur (euros ou en devises). Ces conditions peuvent être rattachées à un tarif. Les conditions de ventes peuvent être emboîtées jusqu'à 5.
- Les conditions de vente peuvent être liées à des quantités (conditions quantitatives).

# Gestion des achats

## Les fournisseurs

- La recherche est multicritères et croisée par le mot alphabétique (scan sur le nom), le code pays et le code postal.
- Gestion des contacts chez le fournisseur : nom, numéro de téléphone, télécopie, e-mail, fonction.
- Gestion d'adresses multiples : représentant, entrepôt, comptabilité, commercial, etc.
- Définition des conditions de commande, de facturation et de règlement.
- Gestion des domiciliations bancaires avec contrôle de la clé RIB et IBAN.
- Accès au site internet du fournisseur.
- Accès immédiat aux commandes, aux prix du fournisseur, aux emballages consignés, aux articles vendus par le fournisseur, aux appels téléphoniques etc.

## Gestion du réapprovisionnement

Il y a actuellement quinze systèmes de calcul des suggestions de réapprovisionnement :

- Calcul sur le stock minimum
- Calcul sur la consommation moyenne
- Calcul sur la prévision de consommation
- Calcul sur la consommation moyenne plafonnée
- Gestion du réapprovisionnement multi-fournisseurs
- Génération de commande d'achat par les bons de vente (avec ou sans livraison directe au client).
- Réapprovisionnement mode 1, mode 2 et mode 3 ( ces trois systèmes sont différents)
- Propositions de réapprovisionnement papier.
- Gestion des réappros sur prévisions de fabrication (OF prévisionnels de la GPAO).
- Réapprovisionnement des articles fabriqués : composés puis composants "en deux tours".

Le système considère, en outre, l'attendu fournisseur et le commandé client, la périodicité de commande et le délai fournisseur, ainsi que deux saisonnalités.

- Gestion des demandes d'achat : articles non référencés, demande de prix, génération des commandes d'achat, etc.

## Administration des achats

- Gestion des conditions tarifaires et quantitative (article/fournisseur) passées, actuelles et futures.
- Gestion des conditions d'achat de promo (validité limitée dans le temps).
- Gestion des demandes de prix, des commandes, des réceptions totales ou partielles.
- Gestion en euros ou en devises. Gestion sans décimale (CFA, CFP, etc.).
- Contrôle des factures fournisseurs par rapprochement.
- Gestion du code langue : édition des bons et factures (incluant les libellés articles) en langue étrangère.
- Gestion de la TVA récupérable.

# Analyses et statistiques d'achats

- Affichage et éditions temps réel des données statistiques d'achats : articles, fournisseurs, acheteurs, etc.
- Affichage, édition et export Excel de 99 tableaux avec 56 critères qui peuvent être utilisés en croisement avec deux ou trois composants
- Engagements d'achats par section, par acheteur.
- Encours d'achats par section, par acheteur.
- Analyse des dates significatives des fournisseurs.
- État des mouvements par affaire.

## Gestion des stocks

La gestion des stocks résulte de la gestion des achats et de ventes, des ordres de fabrication, et des mouvements divers de stock.

- Multi-magasins
- Gestion des stocks à date

Gestion des stocks par emplacements de stock : Les emplacements sont repérés par une adresse à quatre composants (par exemple : hall, allée, travée, étagère). Voir ci-après gestion des stocks par emplacement.

Gestion du stock minimum et du stock maximum.

Gestion des conditions d'inventaires tournants.

Gestion du poids, du volume, du code ABC.

Gestion de l'unité de conditionnement de stock (par exemple palette).

## Mouvements de stocks

- Entrées sur réceptions d'achat ou de fabrication et retours clients.
- Sorties par BL retours fournisseurs ou consommation de fabrication.
- Transferts de magasin à magasin y compris via des magasins de transfert.
- Mouvements divers (en plus ou en moins, régularisations diverses).
- Visualisation immédiate des différents éléments de stocks par magasin en détail ou en cumul :
  - stock disponible (y compris à date)
  - commandes clients à livrer (cumul ou détail)
  - attendus fournisseurs (cumul ou détail)
  - historique de consommation
  - historique des ventes (cumul/jour ou détail)
  - historique et justification des prix (PUMP, prix de revient, dossiers d'importation, etc.)
  - historique de vente d'un article ou d'un lot à un client
  - taux de rotation et récapitulation synthétique des mouvements
  - historique d'achat ou de fabrication.

## Etats de stocks

Tous les états de stocks peuvent être obtenus globalement ou par magasin :

- état des stocks en rupture
- états synthétiques
- historiques de stock
- état de réapprovisionnement
- position article à venir
- analyse des délais de livraison
- état des disponibles
- analyse des rotations
- épuisés, invendus sur une période
- état des transferts
- liste des sorties détaillées

## Chiffrage des stocks

- prix de revient
- prix unitaire moyen pondéré (PUMP) par magasin ou généralisé
- FIFO et LIFO lots
- prix d'inventaire
- prix de dernière entrée
- calcul des dépréciations de stock par diverses méthodes ou saisie manuelle.

## Inventaires

- Série M propose deux systèmes de gestion des inventaires : Les inventaires uniques saisi en une seule fois et les inventaires regroupés lorsque le même article à plusieurs emplacements a fait l'objet de plusieurs comptages devant être regroupés.
- Gestion des inventaires tournants avec proposition calculée en fonction du nombre prévu sur une période. Saisie date et heure.
- Nombreux états d'inventaires, chiffrés ou non chiffrés (compte-rendu, valorisation, écarts, écarts chiffrés etc.).

## Gestion des stocks par emplacement

- Ce module optionnel permet de gérer la quantité en stock pour chaque emplacement magasin.
- Un magasin peut être divisé en 5 zones de stock distinctes (plus les quais de chargement/déchargement).
- Chaque emplacement a une dimension, une capacité et un stock.
- Lors des réceptions fournisseurs, le système recherche les emplacements libres pour y affecter les marchandises (en principe des palettes).
- Au moment des expéditions, le système déstocke les emplacements approvisionnés selon la règle du FIFO (en principe depuis le picking sauf palettes complètes).
- Le système propose également l'approvisionnement des différentes zones jusqu'au picking suivant un schéma préétabli.
- Il est possible d'afficher ou d'éditer les stocks par emplacements, ainsi que de faire un inventaire par emplacements.
- Editions des étiquettes d'adresse, de palette etc. Ces étiquettes comportent un code à barre pour lecture à distance et la mise à jour du système par radio-fréquence.

## Logistique et Transports

- Traitement global des commandes. Automatisation des préparations suivant critères.
- Préparation et contrôle des expéditions (lecture par codes barres).
- Choix du meilleur transporteur. Analyse des expéditions pour choix du type de transport.
- Gestion des colisages, poids, volumes et palettes.
- Préparation des tournées.
- Calcul des coûts du transport à facturer en fonction du poids des articles des zones géographiques et des grilles des transporteurs.
- Édition des bordereaux transporteurs (sur leur document).
- Émission de fichiers pour télétransmission aux transporteurs (nous consulter).
- Édition d'étiquettes spécialisées.

## Produits compagnons

Plusieurs solutions créées par des partenaires de Série M sont intégrées à nos programmes :

- solutions force de vente (sous windows ou sous windows CE) pour représentants nomades.
- solutions fond de page : avec un package de fonds de page types (factures, commandes, etc).
- solutions EDI.
- solutions de télécopies : émission de fax depuis Série M (commandes, relances clients, etc).
- solution de radio-fréquence (gestion des stocks)
- solution de reconnaissance vocale (picking)

# Gestion du SAV \*

La gestion du SAV est un module complémentaire de Série M/Gestion de Série M.

La gestion du SAV utilise les numéros de série des appareils gérés dès l'achat ou seulement à la vente.

## Les contrats

- Types de contrat : champs d'action, montant, durée, périodicité de facturation, client sous contrat, client facturé, nombre de visites, date, type de contrat.
- Les lettres paramétrées et associées : ouverture de contrat, reconduction, visites périodiques, types de visite.
- La facturation : à l'intervention ou suivant une périodicité. Conditions de renouvellement.
- Les codes de suspension

## Les Garanties

- Types de garanties,
- Durée,
- Mode d'intervention (sur site, retour atelier, etc),
- Période reconductible, types de visites
- Gestion des lettres paramétrées : lettres-contrats pour début et fin de garantie.
- Codes suspension

## Les interventions

- Types d'interventions
- Intervenants qualifiés,
- Zone géographique d'intervention,
- Éléments de chiffrage (prix, libellé, etc),
- Critères d'urgence,
- Périodicités de visite.
- Les matériels d'intervention.

## Les types d'appareils

- Le type de garantie,
- Réparation sur place ou retour atelier : permet de repérer le retour d'un appareil à réparer,
- Atelier de réparation : code de l'atelier spécialisé pour cet appareil,
- Type de réparation ou d'intervention,
- Temps standard (forfait ou à facturer), sert également pour le planning.

## Centre d'appels (Hot-Line)

- Le système permet d'enregistrer tous les appels téléphoniques, et éventuellement le débranchement vers une fiche de réparation ou d'intervention ou sur le planning.
- Toutes les informations concernant un client et un appareil sont disponibles depuis la fiche d'appel.

## Les matériels

La recherche est multicritères et croisée : le numéro de série article et tous les critères articles, groupe, famille d'articles, numéro de contrat, numéro de facture, client et tous les critères de recherche des clients.

Le fichier matériels comprends les informations suivantes :

- Achats : date de réception, de facturation, nom et coordonnées du fournisseur, accès à la facture du fournisseur (prix, etc).
- Ventes : date d'expédition, de facturation, nom et coordonnées du client, accès à la facture de vente (prix, etc).
- SAV : condition de garantie et de SAV : contrat, durée, etc.
- Suivi et historique détaillé des interventions et des réparations (voir ci-après).

## Les réparations

- La fiche de réparation permet d'enregistrer un matériel en panne (même si on ne connaît pas son numéro de série), ainsi que le type, l'urgence, les conditions, l'affectation à un intervenant, les travaux demandés et à faire.
- Planning des réparations, ou interventions : L'inscription au planning peut être automatique ou manuelle en fonction du calendrier, des disponibilités des techniciens et le temps d'intervention prévu. En cas de retards, le planning des réparations est réactualisé automatiquement.
- La génération automatique du bon de facturation peut intervenir dès l'enregistrement de la réparation (saisie de l'acompte, génération des lignes de main d'œuvre etc) ou en différé, par exemple, pour la saisie des pièces détachées.
- Mise en problème : La consommation des pièces détachées en défaut de stock provoque des besoins de réappro donc l'émission de commandes fournisseurs. Une réparation pour laquelle il y aura une ou plusieurs pièces manquantes est retirée automatiquement du planning des réparations. La réception des pièces provoque la réaffectation automatique des réparations sur le planning si d'autres pièces ne sont pas manquantes.
- Les réparations extérieures font l'objet d'une commande de réparation au sous-traitant. La réception libère la réparation automatiquement.
- Gestion des modes de retour

## Les interventions

- Elles procèdent de la même logique que les réparations sauf que le réparateur est inscrit manuellement sur le planning. Les interventions sont réalisées à l'extérieur de l'entreprise alors que les réparations sont réalisées dans l'atelier. Les deux systèmes peuvent coexister.

\* voir documentation Gestion du SAV

## Solutions spécialisées

### Gestion Alcool

En gestion alcool, on gère pour les articles concernés, la contenance, le pourcentage d'alcool, le code régie.

Série M calcule les droits de régie, et permet d'imprimer les congés, les acquits, le bordereau d'emargement, les documents d'accompagnement, etc.

### Vente grand-public\*

Gestion des clients grand public, gestion des tickets de caisse, gestion des bons grand public (simplifiée pour l'utilisation des vendeurs du magasin), gestion des différents types d'encaissement (chèques, chèques à date, cartes de crédit, espèces etc), gestion de l'emporté immédiat, de l'emporté différé et des livraisons, statistiques à l'heure, sont quelques unes des fonctions qui complètent Série M pour les magasins de vente au détail (Front Office).

## Vente par correspondance

Gestion des clients VPC, gestion des sélections et des circularisations, traitement des NPAI, saisie des bons de vente (contrat de vente), calcul des mensualités de crédit avec les intérêts, gestion des règlements (TIP, prélèvements, etc.), analyses RFM, sont quelques-unes des fonctions qui complètent Série M pour la VPC.

### L'univers centrique

L'intégration de Série M permet, depuis n'importe quel écran, d'obtenir immédiatement toutes les informations relatives à une tâche, sans manipulation ou saisie inutile. D'un module à l'autre, l'accès transversal et une navigation intuitive vous évitent un cheminement fastidieux et vous fournissent en temps réel toutes les données dont vous avez besoin.

L'univers centrique place l'utilisateur, quel que soit l'écran sur lequel il travaille, au coeur de la technologie. Il suffit d'un simple clic pour envoyer un mail, consulter le dossier du client, visualiser la fiche article.



\* voir documentation «Série M/Ventes Grand-Public»

# Gestion de la Production

## Introduction

La gestion de la production est un module de Série M/Gestion.

Les fichiers permanents : articles, paramètres, fournisseurs, etc. sont communs avec le reste de la gestion commerciale.

## Gestion des opérations

- Définition des postes de travail.
- Description des coûts : affectation, quantité, nombre, base, prix.
- Affectation d'une opération à un poste de travail et à une catégorie d'intervenant (ressources humaines).

## Gestion des nomenclatures et des gammes

La recherche est multicritères et croisée par le code article, le code de la nomenclature ou deux arguments de recherche paramétrables.

- Le principe repose sur la mise en œuvre et l'exploitation de relations arborescentes entre des composés et des composants, chaque arborescence étant une nomenclature. Un niveau hiérarchique est attribué à chaque nomenclature, ce qui lui permet d'être composant d'une autre, de niveau supérieur. Le système admet 99 niveaux.
- Les composants d'une nomenclature sont de cinq types : atelier, phase, **opération**, nomenclature de niveau inférieur, article (pièces ou matière première). Les composants sont rangés dans un ordre imposé par l'utilisateur et modifiable à tout moment. L'ordre de rangement est défini par un code à 3 niveaux NNN, NNN, NNN.
- Il est possible de rattacher à chaque composant une fiche de données techniques ou commentaires, ainsi que des zones personnalisables.
- Un composant peut être déclaré comme variante (ce qui entraîne le choix des variantes lors d'une commande ou d'une fabrication).
- Dans une nomenclature, il est possible de trier à l'écran par l'ordre de rangement mais aussi par type de composant, une recherche multicritères permet d'insérer ou supprimer des composants.
- Une fonction de saisie pleine page permet d'insérer ou de supprimer des composants ou des ensembles de lignes de composants y compris à partir d'une nomenclature.
- Il est possible de dupliquer une nomenclature.
- Recherche des cas d'emploi avec affichage immédiat.
- Remplacement/substitution : il est possible de remplacer un composant dans toutes les nomenclatures qui l'utilisent.
- Gestion multi-nomenclatures : à un article peuvent être associées 'n' nomenclatures.
- Chemin critique : le jalonnement des opérations permet l'affectation au planning.

## Chiffrages

- Le système considère les prix standard et les prix réactualisés.  
Le prix standard est le prix qui a été "gelé" au moment du plan directeur de production. Les prix actuels ont été réactualisés à partir de la gestion des achats ou de la gestion de production pour les produits semi-finis.
- Les prix unitaires des matières peuvent être le PUMP, le prix de revient ou le dernier prix d'achat selon le paramétrage du système. Les coûts unitaires peuvent être indiqués sur chaque opération ou définis dans un tarif général pour faciliter les changements de prix.
- Les différents coûts des opérations et des matières sont orientés vers des compteurs paramétrés permettant d'établir un prix de revient par nature.
- Possibilité de chiffrer une ligne ou un ensemble de lignes d'une nomenclature.
- Possibilité également, de chiffrer chaque étape de la production (par exemple en créant des regroupements d'ateliers).
- Découpage des coûts de la nomenclature entre proportionnels et fixes.

## Gestion des ordres de fabrication

- La création d'un OF est une duplication de la nomenclature, sur laquelle est affectée une quantité à fabriquer.  
Les nomenclatures composantes peuvent être dégroupées pour être ramenées en éléments simples. Dans l'OF, les variantes de la nomenclature sont obligatoirement précisées.
- Les ordres de fabrication sont saisis ou générés automatiquement par le système de réapprovisionnement.
- Gestion des attendus de fabrication en fonction de la date de fabrication.
- Correction des quantités si la production est supérieure ou inférieure à celle prévue par l'OF.
- Gestion des réservations de matière.
- Alerte visuelle sur les manquants, visualisation des manquants (calcul de la quantité fabricable).
- Génération optionnelle d'un OF directement dès la commande.
- Création des sous-OF automatiquement (option sur la nomenclature ou dans l'OF).
- Gestion d'OF de conditionnement en fin de production.
- Gestion des kits, des nomenclatures à dimension, des nomenclatures variables.
- Gestion des lots pour le composé et pour les composants. La traçabilité est totale dans tout Série M.
- Affectation au planning de production.
- Les consommations de matières et de temps peuvent être calculées automatiquement ou saisies par l'utilisateur.

## Plan Industriel et Commercial

Plan Industriel et Commercial (PIC).

Il s'agit des prévisions de vente, de production et de stock (en K euros) par mois/exercice pour chaque rattachement au PIC.

Lien entre atelier et rattachement PIC pour calcul de la charge du Plan Industriel pour chaque rattachement PIC.

- Analyse du PIC : Ventes, Production et Stocks.
- Affichage comparatif prévisions et réel avec écarts et pourcentages.

## Plan Directeur de Production

Le Plan Directeur de Production est basé sur l'établissement de prévisions de fabrication au niveau article et la génération d'OF prévisionnels à partir de celles-ci.

On obtient les éditions et affichages de besoins, la mise au planning prévisionnel et la possibilité de réapprovisionnements à long terme.

- Génération des prévisions de production (à partir des prévisions de vente) et gestion de ces prévisions.
- Génération et gestion des OF prévisionnels.
- Génération du planning prévisionnel.
- Affichage et édition du planning prévisionnel par poste ou pour une période.
- Besoins prévisionnels brut en composants (profil de charges ateliers).
- Besoins prévisionnels en heures.
- Réapprovisionnement.
- Calcul des besoins nets en composant.

## Aide à la décision de mise en fabrication

- Suggestion de réappro des produits finis depuis la gestion des achats sur réel ou sur OF prévisionnels.
- Expression des besoins matières et proposition de réapprovisionnements des manquants.
- Génération de réapprovisionnements matière en fonction des dates prévues de départ de fabrication ou pour une fabrication proprement dite.

## Planification

Gestion du calendrier.

Génération des heures travaillées par poste.

Gestion des tranches horaires, gestion des roulements.

Gestion des heures non travaillées par exception.

## Suivi de l'atelier

- Plan de charge atelier par poste de travail et signalement des anomalies (charges supérieures à la capacité).
- Plan de charge par catégorie d'intervenant (ressources humaines).
- Génération du planning des OF lancés et des OF réservés avec signalement des anomalies (manque de stock, dépassement date de fin prévue).
- Optimisation du planning par décision du Responsable de fabrication.
  
- Suivi des consommations des composants et de la production des composés au jour le jour.
- Etat de l'avancement des OF.

## Consommations matières

La saisie des quantités réellement consommées peut être effectuée de deux façons :

- Dans l'OF lui-même à la fin de la production
- Dans une saisie spécialisée pendant la production et en plusieurs fois (on constate également les entrées partielles au fur et à mesure de la fabrication avec calcul éventuel des consommations au prorata.)

Une autre solution consiste à considérer consommées les quantités prévues dans la nomenclature.

## Saisie/acquisition des temps passés

- Avec le module de paie de Série M, rapatriement des matricules des intervenants.
- Optimisation du temps de travail.
- Suivi de la productivité des intervenants (fiche de pointage, quantités correctes, rebuts...).
- Connaissance de la capacité de production à venir.
- La saisie des temps passés peut être effectuée en cours ou en fin de fabrication.

# Autres modules Série M

## Série M/FINANCES

Comptabilité générale et auxiliaire. Relance client. Échéanciers. Abonnements. Gestion des règlements fournisseurs. Échéanciers. TVA aux encaissements. Gestion de la DEB. Gestion de l'affacturage. Gestion des règlements évolués (clients). Gestion des prélèvements. DAS2 (honoraires). Reporting. Comptabilité prévisionnelle. Analytique par section, par affaires et multi-axes. Contrôle budgétaire. Bilan, compte de résultat. Générateur d'états. Liasse fiscale. Gestion des immobilisations. Gestion et prévision de la trésorerie. Rapprochements bancaires.

## Série M/PAIE-RH

Paie. Gestion du personnel. Générateur d'états. Éditions cerfa. Statistiques. Gestion de la formation. Gestion de la participation et de l'intéressement. Simulations. TDS. Gestion des temps.

## Série M/EIS

L'EIS est un extracteur de données spécialisé sur Série M, qui met à la disposition de l'utilisateur la base de données de l'AS/400 dans Microsoft Access. A partir de cette base, l'utilisateur peut créer toute requête statistique qu'il souhaite, analyses multi-dimensionnelles, etc

## Série M /e-business

L'interface "web" permet à un client ou à un représentant connecté par l'internet, et sans aucune formation, d'effectuer les opérations de saisie de commande, visualisation de l'en-cours, envoi de messages ou accès au show room virtuel.

**show-room virtuel** : Série M propose un ensemble d'outils permettant de mettre en ligne le catalogue des articles.



**RESOLUTION INFORMATIQUE S.A.**

Parc du Petit Nanterre – 6, rue des Marguerites – 92737 Nanterre Cedex

e-mail : [commercial@seriem.com](mailto:commercial@seriem.com) - web : [www.seriem.com](http://www.seriem.com)

Tel : 01 46 52 29 30 Fax : 01 46 52 29 49