

E.L.C.I. enrichit la solution Microsoft Dynamics NAV pour en faire une solution adaptée au métier de la construction et aux entrepreneurs du secteur du bâtiment.

Notre solution basée sur Microsoft DynamicsNAV, est la solution pour les petites et moyennes entreprises du secteur.

Fonctionnalités globales et activités couvertes

- Multi-sociétés, multi-agences, multi-devises, multi-langues
- Activités : Concepteur, ingénierie et études techniques du bâtiment (bureau d'études), Constructeur de maisons individuelles, Lotisseur, Promoteur immobilier

Les points forts de la solution

- Fiabilité et robustesse
- Facilité de prise en main
- Adaptabilité du système
- Evolutivité des modules à intégrer et des nouveaux services

La valeur ajoutée d'E.L.C.I.

- Engagement humain fort
- Bonne compréhension des besoins
- Pertinence des préconisations
- Excellent réactivité
- Expertise en gestion et suivi de projet sous Microsoft Dynamics NAV

Les modules déployés

- Comptabilité générale
- Comptabilité analytique
- Prospection commerciale
- Gestion bancaire
- Ventes
- Achats & marché de sous-traitance
- Gestion de projets / chantiers

Le nombre de stations de travail :

- De 3 à 50 utilisateurs simultanés
- Environnement Windows

Durée moyenne de mise en œuvre :

- De 2 à 6 mois



■ Fonctionnalités métiers

■ Comptabilité de chantiers et Gestion des appels de fonds

- Fiche de répartition
- Gestion des contrats et des avenants
- Emission et gestion des appels de fonds
- Facture définitive et avoirs
- Editions et statistiques (éditions fondations coulées, réceptions, chantiers en cours, annulations, délais, carnet de commandes)
- Analytique de type chantier

■ Réserves, parachèvement et S.A.V.

- Gestion des levées de réserves
- Gestion du parachèvement et du S.A.V.

■ Gestion de la sous-traitance

- Marchés en cours de chantier
- Marchés chiffrés au permis
- Prévision par lot
- Gestion des marchés de sous-traitance
- Gestion des factures de sous-traitance
- Tableau analytique de sous-traitance

■ Prospection & Gestion commerciale

- Calcul de rentabilité par vendeur
- Calcul de rentabilité par conducteur de travaux
- Calcul de rentabilité par gamme
- Calcul de rentabilité par modèle
- Calcul de rentabilité sur particularité (plein pied, sous-sol, etc.)
- Coefficient de rentabilité
- Gestion des prix et des prêts
- Type construction
- Budget vente (financement client)
- Carnet de commandes
- Liste réceptions
- Marge livraison
- Gestion des terrains



Etats disponibles

Prospection

- Origine des contacts et des ventes par support média
- Fiche en exploitation par vendeur / Suivi des résultats de prospection par vendeur
- Suivi des échéances à terme / Suivi des relances des prospects par vendeur
- Suivi hebdomadaire des contacts (visite, téléphone, administratif ...) par vendeur
- Position du fichier prospect (nouveau, actif, en échéance, abandon) sur 12 mois
- Suivi détaillé de l'activité prospection par prospect et vendeur
- Gestion des prospects par vendeur (dernière action)
- Liste des prospects abandonnés

Gestion commerciale

- Statistique du C.A. par mois et par chantier
- Portefeuille des dossiers
- Tableau d'activité annuel
- Carnet de commande par vendeur
- Liste des ventes
- Liste des ventes en re-signature
- Répertoire des clients
- Délai moyen des chantiers par conducteur
- Fiche client
- Liste des clients avec type de chauffage

Suivi administratif

- Tableau des acomptes demandés
- Tableau des acomptes demandés non réglés
- Tableau des dates d'appels de fonds
- Etat des montants mensuels des appels de fond
- Lettre de relance des appels de fonds
- Tableau des acomptes
- Acomptes appelés sur encours
- Acomptes demandés - réglés
- Etat de suivi administratif et financier / suivi pour le Bureau d'Etudes
- Edition détaillée des contrats
- Suivi administratif des chantiers par client
- Fiche client pour le suivi Bureau d'Etudes
- Liste des feux verts
- Gestion des feux verts
- Tableau des délais contractuels des réceptions
- Suivi des encaissements clients

- Dossiers en attente d'informations complémentaires
- Liste des avenants non retournés

Chantiers, marchés et sous-traitance

- Tableaux des marchés de sous-traitance
- Liste des chantiers réceptionnés avec Dommages Ouvrages (DO)
- Liste des chantiers réceptionnés hors DO
- Chantiers en carnet de commandes à date
- Chantiers en cours à date
- Marché de sous-traitance non facturés
- Calcul de marges par chantier
- Calcul de la marge prévisionnelle par chantier
- Ouvertures mensuelles
- Ouvertures mensuelles par type de construction
- Réceptions mensuelles
- Réceptions mensuelles par type de construction
- Ouvertures non réceptionnées

Levées de réserves, parachèvement et S.A.V.

- Réserves : quitus non reçus
- Réserves : relances sans suite
- Réserves : mises en demeures sans suite
- Suivi des levées de réserves
- Levées de réserves : palmarès sous-traitants
- Levées de réserves : palmarès conducteur de travaux
- Levées de réserves : palmarès par corps de métiers
- Parachèvement & S.A.V. : quitus non reçus
- Parachèvement & S.A.V. : relances sans suite
- Parachèvement & S.A.V. : mises en demeure
- Suivi du parachèvement & du S.A.V.
- Parachèvement & S.A.V. palmarès sous-traitants
- Parachèvement & S.A.V. : palmarès conducteur de travaux
- Parachèvement & S.A.V. : palmarès par corps de métiers

L'E.R.P. Microsoft Dynamics NAV

En implémentant la solution ERP Microsoft Dynamics NAV, vous optimiserez le partage de l'information entre les différents services.

Vous réduirez notamment le temps passé à générer vos factures, en assurant un meilleur suivi de vos chantiers et des partenaires sous-traitants.

Vous améliorerez la qualité du service client.

Ces objectifs sont à portée de main, grâce à la souplesse d'exploitation et à l'apprentissage rapide de la solution Microsoft Dynamics NAV.

Fonctionnalités génériques de Microsoft Dynamics NAV



Contact

E.L.C.I.

5, rue du clos Lebreton

01500 Ambérieu-en-Bugey

Tél. 04 74 38 23 38

Fax. 04 74 38 71 06

www.elci.fr

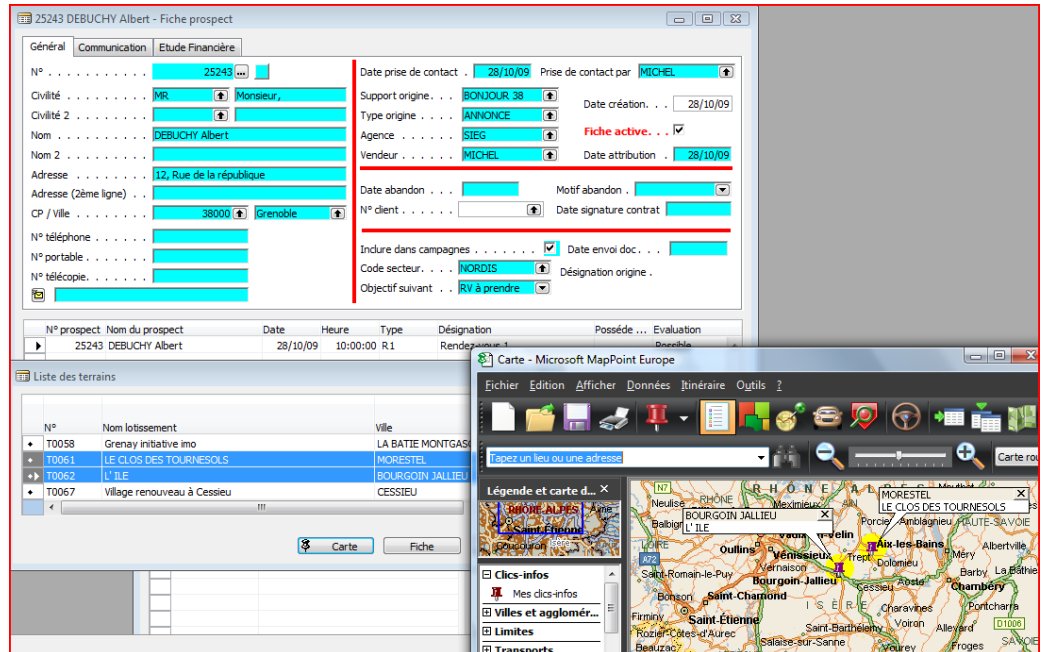
Des hommes au service des entreprises



Gestion de la prospection

Vos représentants et vos agents vont à la rencontre des prospects tous les jours pour présenter vos modèles de maison, mais également aider vos futurs clients à trouver un terrain dans le secteur géographique qu'ils souhaitent.

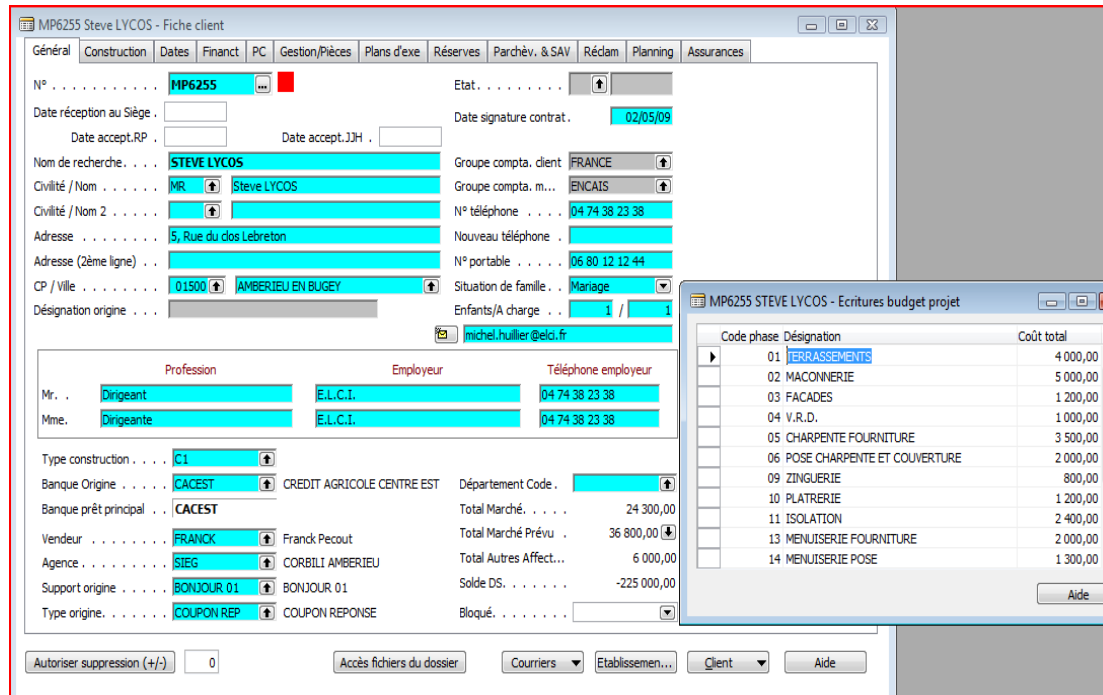
Notre solution permet de centraliser les informations de chaque prospect, de suivre les actions engagées et de proposer des terrains avec une visualisation cartographique grâce à Microsoft MapPoint.



Gestion des projets clients

Une fois votre prospect transformé en client par simple clic, vous affinez son projet, entrez les différentes phases de la construction et vous pouvez commencer le suivi financier du chantier.

Les informations centralisées permettent à l'ensemble de vos collaborateurs de partager les mêmes informations et de suivre chacun pour sa partie, les évolutions du projet.



Acomptes et appels de fonds

Notre solution permet de paramétrer la gestion des appels de fond en fonction de vos besoins et de suivre ceux-ci en détail pour chaque client, ou globalement afin de pouvoir réaliser des relances et optimiser votre trésorerie.

The screenshot displays the 'MP6255 Steve LYCOS - Fiche client' window. It includes various tabs like 'Général', 'Construction', 'Dates', etc. The main area shows detailed client information such as 'Type: PP ETAGE', 'Code Promo', 'Type Descriptif: PRO1-02/02', and 'Type Chauffage: POMPE'. It also lists financial details like 'Montant acompte: 0,00' and 'Prix TTC contrat: 250 000,00'. An inset window titled 'MP6255 Appelé 0 - Tableau acompte' shows a table with columns for months 1 through 6, detailing 'Contrat' and 'Appelé' amounts.

Type	1	2	3	4	5	6
Contrat	37 500,00	37 500,00	37 500,00	37 500,00	37 500,00	62 500,00
Total	37 500,00	37 500,00	37 500,00	37 500,00	37 500,00	62 500,00
Appelé	37 500,00	37 500,00	37 500,00	37 500,00	75 000,00	
Réglé	37 500,00	37 500,00	37 500,00	37 500,00	75 000,00	

Gestion des marchés de sous-traitances

En fonction des marchés de sous-traitance passés, vous enregistrez les règlements de manière simple et efficace.

Chaque facture va se comptabiliser et mettre à jour le suivi financier de votre projet, le suivi financier de votre marché de sous-traitance, ainsi que le suivi financier du tiers fournisseur.

The screenshot shows the 'FARTMPC005300 COUVRE TOIT SARL - Facture sous-traitant' window. It features a 'Facturation' tab with fields for 'N°', 'N° de marché: MARCHTOIT', 'N° projet: MP6255', and 'STEVE LYCOS'. Financial fields include 'Montant marché HT: 2 300,00', 'Déjà facturé: 2 300,00', and 'Solde marché: 0,00'. It also shows 'Date comptabilisation: 23/11/09', 'Date d'échéance: 28/12/09', and 'Code condition paiement: CHQ PAS D'. A table at the bottom lists subcontractor items with columns for 'N°', 'Désignation', 'Coût unitaire direct HT', 'Montant TVA', and 'N° projet'.

N°	Désignation	Coût unitaire direct HT	Montant TVA	N° projet
604000	6255-STEVE LYCOS/COUVRE TOI	2 300,00	450,80	MP6255