



Provence Promotion

LOGICIEL DE GESTION DES ENGAGEMENTS COMPTABLES

Cahier des charges V1.1

Le 01/07/09



Sommaire

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | OBJET DU MARCHÉ | 3 |
| 1.1 | OBJECTIFS | 3 |
| 1.2 | BESOINS | 3 |
| 1.3 | OBJECTIFS GÉNÉRAUX | 3 |
| 2 | DESCRIPTION FONCTIONNELLE | 4 |
| 2.1 | MODULE ADMINISTRATIF | 4 |
| 2.2 | MODULE BUDGÉTAIRE | 5 |
| 2.2.1 | <i>Demande d'achat</i> | 5 |
| 2.2.2 | <i>Circuit de validation</i> | 7 |
| 2.2.3 | <i>Rapprochement avec facture</i> | 8 |
| 2.2.4 | <i>Statistiques</i> | 8 |
| 2.3 | MODULE OPTIONNEL | 10 |
| 3 | RÉPONSE DU PRESTATAIRE | 10 |
| 3.1 | PROCÉDURE DE CONSULTATION | 10 |
| 3.2 | PROPOSITION TECHNIQUE ET FINANCIÈRE | 10 |
| 3.3 | DÉMARCHE D'INTERVENTION | 10 |
| 3.4 | PRÉSENTATION DE L'ÉQUIPE | 11 |
| 3.5 | CLAUSES COMPLÉMENTAIRES | 11 |

1 Objet du marché

1.1 Objectifs

Le présent document a pour objet de fixer les spécifications fonctionnelles exigées pour la fourniture, l'installation, la mise en service, le transfert de compétences et la maintenance d'un logiciel de gestion des engagements pour Provence Promotion.

Aujourd'hui Provence Promotion est équipé d'un système qui a été développé en 2002. La comptabilité est entièrement externalisée auprès d'un cabinet comptable : saisi des pièces, établissement des comptes, bilan, traitement paie et déclaration sociales.

1.2 Besoins

La solution actuelle est obsolète et nous oblige à maintenir un serveur sous NT4. Nous souhaitons implémenter une nouvelle solution plus évolutive, correspondant mieux aux besoins des utilisateurs, utilisant les technologies standards du marché.

Cette nouvelle solution devra être mise en œuvre pour l'exercice comptable 2010.

1.3 Objectifs généraux

L'objectif général du logiciel des engagements et de donner en temps réel, aux différents responsables de budget, une information synthétique ou détaillée de leur consommation de budget grâce à la saisie des éléments suivants :

- Commandes
- Factures
- Contrats

Par ailleurs, el système permet de gérer le circuit de commandes/factures et repose sur la gestion des :

- fournisseurs : personnes physiques ou morales
- circuits de validations
- utilisateurs
- commandes
- contrats
- factures
- budgets
- données analytiques

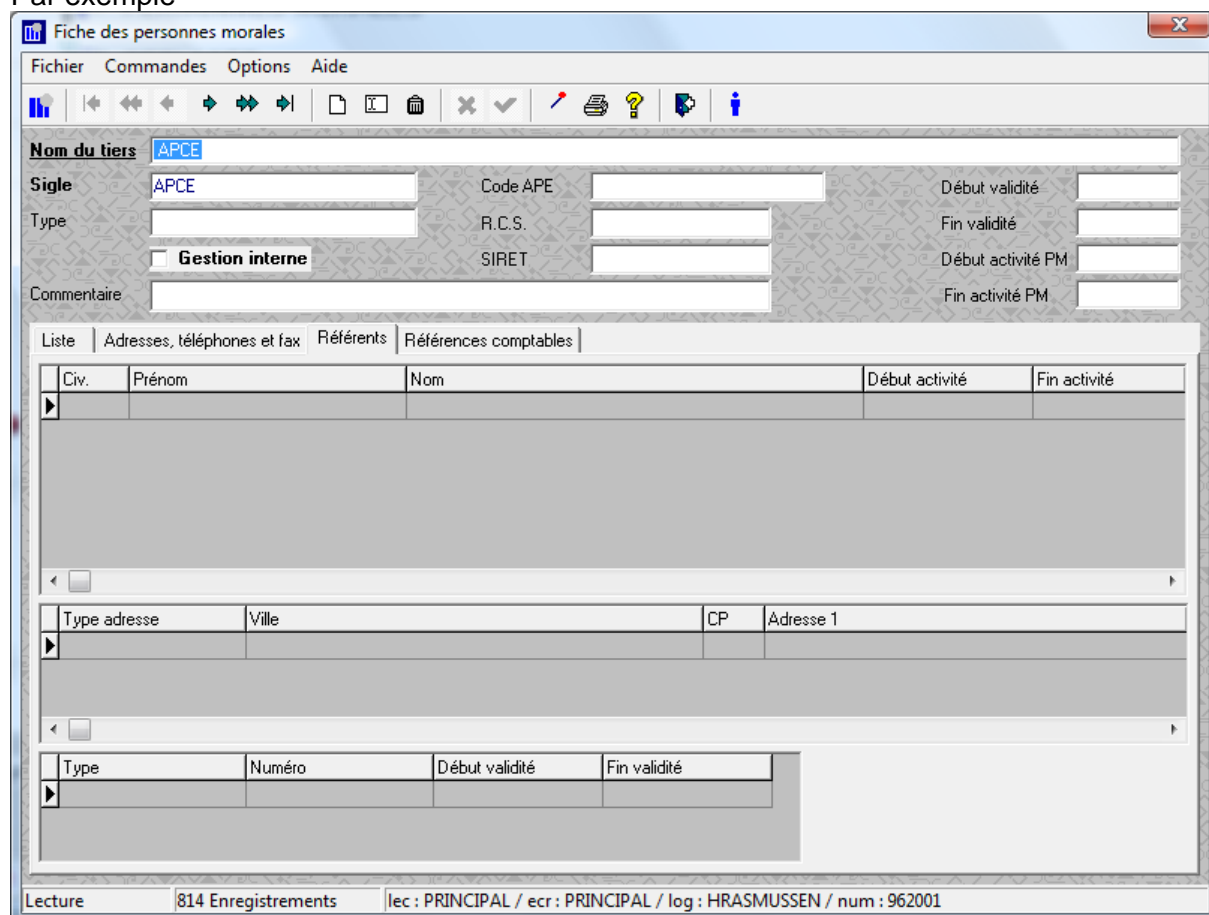
2 Description fonctionnelle

Les captures d'écran ci-dessous correspondent au logiciel actuel. Cela fixe le cadre général et les bases de saisie. Nous souhaitons retrouver certaines de ces fonctionnalités dans le nouveau système en les faisant évoluer. L'étude fonctionnelle faite avec le prestataire avant le lancement du développement permettra de préciser ces fonctions.

2.1 Module administratif

Gestion des Personnes Morales
Gestion des Personnes Physiques
Gestion des Services

Par exemple

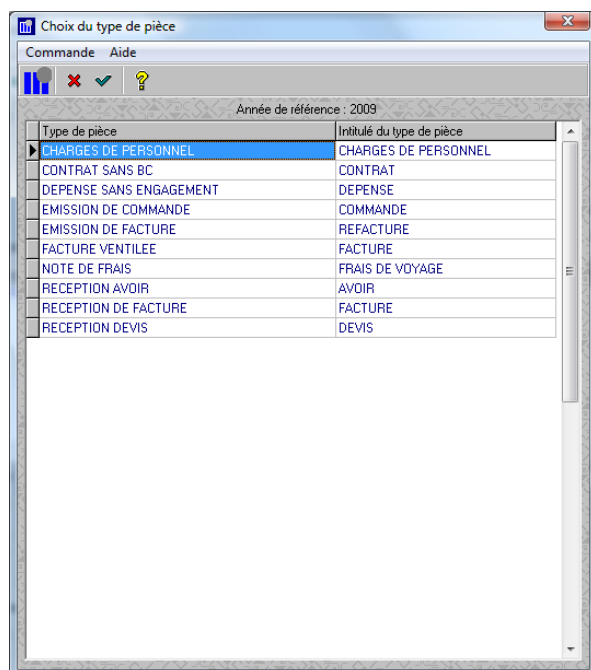


Possibilité de créer, modifier, supprimer un enregistrement.

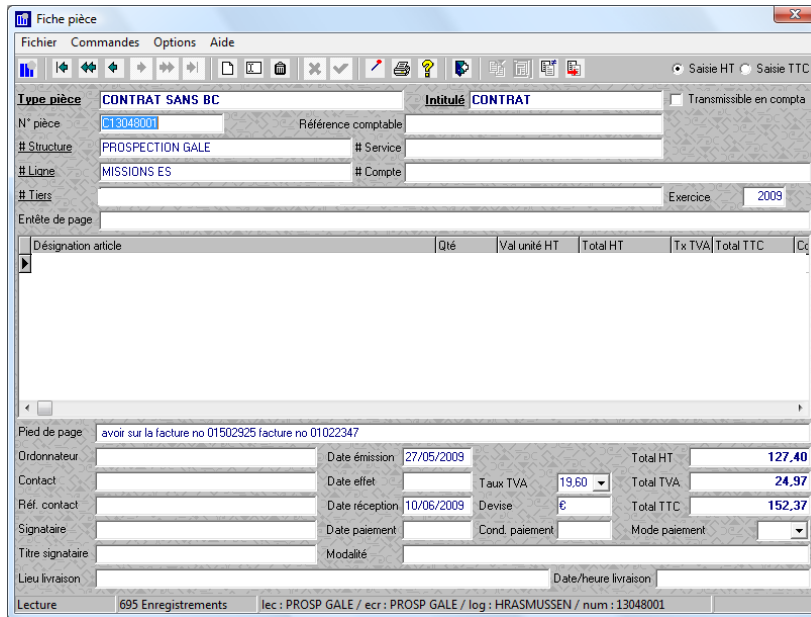
2.2 Module Budgétaire

2.2.1 Demande d'achat

Edition d'une demande :



Fiche de demande



Fiche pièce

Fichier Commandes Options Aide

Type pièce: CONTRAT SANS BC Intitulé: CONTRAT Transmissible en compta

N° pièce: 613048001 Référence comptable: Saisie HT Saisie TTC

Structure: PROSPECTION GALE # Service: # Compte: Exercice: 2009

Liens: MISSIONS ES

Tiers: Exercice: 2009

Entête de page

| Désignation article | Qté | Val unité HT | Total HT | Tx TVA | Total TTC |
|---------------------|-----|--------------|----------|--------|-----------|
| | | | | | |

Pied de page: avoir sur la facture no 01502925 facture no 01022347

Ordonnateur: Date émission: 27/05/2009 Total HT: 127,40

Contact: Date effet: Taux TVA: 19,60 Total TVA: 24,97

Réf. contact: Date réception: 10/06/2009 Devise: € Total TTC: 152,37

Signataire: Date paiement: Cond. paiement: Mode paiement:

Titre signataire: Modalité:

Lieu livraison: Date/heure livraison:

Lecture: 695 Enregistrements lec: PROSP GALE / ecr: PROSP GALE / log: HRASMUSSEN / num: 13048001

- Différent type de pièce
- Critères de recherches multiples
- Saisie par fournisseur
- Duplication possible
- Saisie accessible uniquement sur les budgets et services autorisés
- Vérification du dépassement
- Edition « brouillon » jusqu'à la validation définitive
- Traçabilité de l'ensemble des étapes d'un engagement

3 méthodes de création de commande :

- Depuis un fournisseur

L'utilisateur recherche un fournisseur, après l'avoir sélectionné il entame sa saisie et seuls les champs d'entête sont remplis par défaut (Dates, adresses,...)

- Par duplication de commande

Un bouton disponible sur l'écran de saisie des commandes permet de dupliquer la commande telle qu'elle est enregistrée dans la base de données (et pas comme on la voit affichée à l'écran).

- Par création directe

Un bouton disponible sur l'écran de saisie des commandes permet d'ouvrir un interface de saisie.

Lorsque l'on crée une commande, le système nous attribue un numéro provisoire. Ce numéro apparaît en tant que tel en haut de l'écran. Une fois l'enregistrement réalisé, un numéro définitif est affecté au document.

Il faut distinguer les fonctionnalités des boutons « Valider » et « Enregistrer » :

- Enregistrer : sauvegarde les saisies et modifications effectuées sur l'écran vers la base de données. Lancement du Workflow
- Valider : applique les règles de Workflow pour validation.

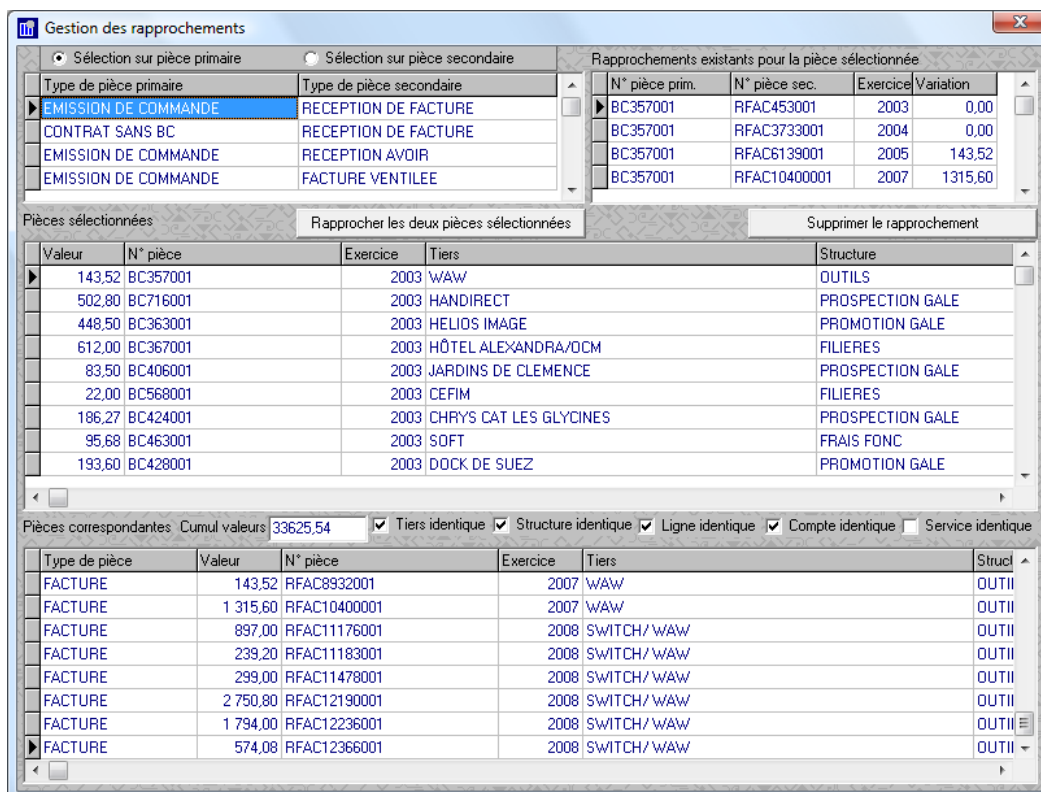
2.2.2 Circuit de validation

Nous souhaitons mettre en place un workflow de validation automatisé.

2.2.3 Rapprochement avec facture

Contrôle des factures fournisseurs par rapprochement aux engagements saisis, permet de :

- visualiser l'ensemble des engagements validés et non comptabilisés (partiellement ou entièrement)
- rapprocher une ou plusieurs commandes de la facture fournisseur
- paramétrer les modes fiscaux



Gestion des rapprochements

Sélection sur pièce primaire Sélection sur pièce secondaire

| Type de pièce primaire | Type de pièce secondaire | N° pièce prim. | N° pièce sec. | Exercice | Variation |
|------------------------|--------------------------|----------------|---------------|----------|-----------|
| EMISSIION DE COMMANDE | RECEPTION DE FACTURE | BC357001 | RFAC453001 | 2003 | 0,00 |
| CONTRAT SANS BC | RECEPTION DE FACTURE | BC357001 | RFAC3733001 | 2004 | 0,00 |
| EMISSIION DE COMMANDE | RECEPTION AVOIR | BC357001 | RFAC6139001 | 2005 | 143,52 |
| EMISSIION DE COMMANDE | FACTURE VENTILEE | BC357001 | RFAC10400001 | 2007 | 1315,60 |

Pièces sélectionnées Rapprocher les deux pièces sélectionnées Supprimer le rapprochement

| Valeur | N° pièce | Exercice | Tiers | Structure |
|--------|----------|----------|-------------------------|------------------|
| 143,52 | BC357001 | 2003 | WAW | OUTILS |
| 502,80 | BC716001 | 2003 | HANDIRECT | PROSPECTION GALE |
| 448,50 | BC363001 | 2003 | HELIOS IMAGE | PROMOTION GALE |
| 612,00 | BC367001 | 2003 | HÔTEL ALEXANDRA/DCM | FILIERES |
| 83,50 | BC406001 | 2003 | JARDINS DE CLEMENCE | PROSPECTION GALE |
| 22,00 | BC568001 | 2003 | CEFIM | FILIERES |
| 186,27 | BC424001 | 2003 | CHRY'S CAT LES GLYCINES | PROSPECTION GALE |
| 95,68 | BC463001 | 2003 | SOFT | FRAIS FONC |
| 193,60 | BC428001 | 2003 | DOCK DE SUEZ | PROMOTION GALE |

Pièces correspondantes: Cumul valeurs 33625,54 Tiers identique Structure identique Ligne identique Compte identique Service identique

| Type de pièce | Valeur | N° pièce | Exercice | Tiers | Struct |
|---------------|----------|--------------|----------|-------------|--------|
| FACTURE | 143,52 | RFAC8932001 | 2007 | WAW | OUTII |
| FACTURE | 1 315,60 | RFAC10400001 | 2007 | WAW | OUTII |
| FACTURE | 897,00 | RFAC11176001 | 2008 | SWITCH/ WAW | OUTII |
| FACTURE | 239,20 | RFAC11183001 | 2008 | SWITCH/ WAW | OUTII |
| FACTURE | 299,00 | RFAC11478001 | 2008 | SWITCH/ WAW | OUTII |
| FACTURE | 2 750,80 | RFAC12190001 | 2008 | SWITCH/ WAW | OUTII |
| FACTURE | 1 794,00 | RFAC12236001 | 2008 | SWITCH/ WAW | OUTII |
| FACTURE | 574,08 | RFAC12366001 | 2008 | SWITCH/ WAW | OUTII |

2.2.4 Statistiques

- La commande achat
 - Les éditions de suivi des engagements
- Suivi par poste budgétaire de (suivi contrôlé par utilisateurs selon les postes autorisés)
- . L'engagé
 - . L'engagé N-1
 - . Le réalisé
 - . Le budget
- La traçabilité des opérations

Le détail des besoins en statistiques sera affiné lors de l'étude fonctionnelle.

2.3 Module optionnel

Nous souhaiterions également que le prestataire propose un logiciel d'engagement avec une passerelle vers un système comptable.

En effet, jusqu'alors le cabinet comptable extérieur re-saisi les données comptable. A terme nous souhaiterions que cette procédure soit éventuellement automatisée depuis le logiciel d'engagement.

3 Réponse du prestataire

3.1 Procédure de consultation

Le présent cahier des charges fera l'objet d'une consultation publiée sur le site internet de Provence Promotion.

Nous souhaitons une réponse des prestataires par e.mail à Laetitia Biciacci
l.biciacci@provence-promotion.fr avant le **22/07/09**.

3.2 Proposition technique et financière

Le devis développement prendra en compte le développement ou la mise en place d'un applicatif existant, il comprendra

- Un descriptif technique
- Une proposition financière qui prendra en compte :
 1. La récupération des données à N-1 de l'ancien système
 2. Le développement du nouveau système

Cette proposition financière devra être détaillée, poste par poste, et comprendra

- o Etude fonctionnelle
- o Développement ou intégration de l'applicatif
- o La formation, s'il y a lieu
- o La maintenance annuelle, s'il y a lieu
- o Les mises à jour, s'il y a lieu

3.3 Démarche d'intervention

Nous souhaitons que le prestataire décrive la démarche d'intervention qu'il entend suivre pour réaliser avec succès son mandat.

Il devra proposer la méthodologie de travail, les étapes et sous étapes qui seront suivies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la solution.

Le plan d'action détaillé devra couvrir la durée totale de l'intervention et comprendre les étapes et activités à réaliser, le calendrier d'exécution, les responsabilités, les rapports et les biens livrables.

3.4 Présentation de l'équipe

Le soumissionnaire devra présenter les noms, rôles, profil et expérience des conseillers travaillant sur le projet.

3.5 Clauses complémentaires

Le prestataire devra expliquer les modalités de facturation, les modes de paiement, les termes de garantie, la durée de validité de l'offre, les conditions de confidentialité.