



Edito

*La crise !
Quelle crise ?
En ces temps troublés,
il apparaît comme évident
qu'il est plus qu'urgent
d'assainir certains
comportements spéculatifs.
Et de retrouver des valeurs
essentiels telles que
l'amour du travail bien fait,
la reconnaissance
du savoir-faire,
le respect d'autrui...
Les entrepreneurs qui,
aujourd'hui, respectent
ces valeurs fondamentales
n'ont rien à craindre
des conséquences
de cet épiphénomène...*

Sommaire

**LSI-Sud ne perd pas le nord
et s'installe
en Haute-Marne...**

1

**LSI-Sud, le ténor Divalto
en région Paca...**

2

**Sage 100
Zoom sur le module CRM,
outil de pilotage
de l'activité commerciale...**

3

**LSI S3 PCA
se refait une beauté
pour l'été !**

**API 2S,
le vrai sens du service...**

4

LSI-Sud s'implante en Haute-Marne... une histoire d'Homme...

On connaît tous l'expression "le hasard fait bien les choses", on peut dire qu'elle est parfaitement appropriée à la nouvelle agence de LSI-Sud.

Depuis le 1^{er} février 2009, LSI-Sud informatique a ouvert les portes d'une agence commerciale en Champagne-Ardenne, plus exactement à Chaumont, Chef-lieu de la Haute-Marne.

LSI-Sud Chaumont, une histoire d'homme avant tout...

...alors qu'au 2^e semestre 2008, LSI-Sud souhaite renforcer son équipe, elle rencontre M. THOUVENIN ex-PDG d'une entreprise informatique qui rayonnait sur la Lorraine et la Champagne-Ardenne.

"Ce qui nous a séduit après l'homme, c'est sa connaissance du métier et ses compétences tant commerciales que techniques" indique Lucien Segurana, le président de LSI-Sud Informatique. Ce qui a été un hasard, c'est qu'il distribuait et intégrait dans les entreprises de sa région les mêmes progiciels que LSI-Sud, à savoir API, SAGE et Divalto".

M. Thouvenin ayant conservé la confiance de ses clients donne à LSI-Sud la possibilité de démarrer sur un terrain connu. L'agence LSI-Sud Chaumont, va permettre à LSI-Sud d'être toujours plus proche de ses clients notamment ceux situés dans la moitié "nord" de la France.

Elle va apporter aussi à LSI-Sud, la possibilité de développer son activité d'Editeur qui a déjà fait ses preuves dans les domaines des parfums cosmétiques et arômes, de la logistique, de la CRM embarquée, des points de vente ainsi que des sites marchands en ligne.

Toutes ses solutions métiers fonctionnent avec les progiciels du marché distribués par LSI-Sud.

L'approche économique a bien sûr joué un très grand rôle dans la décision de l'implantation de l'agence. "La région de la Haute-Marne est une région très dynamique" conclut M. Segurana, de plus elle est située stratégiquement près de 4 grands axes : Nancy, Troyes, Reims et Dijon.

Alors bienvenue à M. THOUVENIN et bonne chance LSI-Sud Informatique Chaumont !



LSI-Sud Informatique
19, rue Toupot - 52 000 CHAUMONT
Tél. 03 25 03 31 13



LSI-Sud, le ténor Divalto en région PACA

LSI-Sud intègre les solutions Divalto depuis 2001. Elle obtient son agrément Ténor en 2003. Cette récompense couronne les diffuseurs Divalto les plus dynamiques.

Cette distinction certifie l'action commerciale, la maîtrise technique sur le produit, la capacité à effectuer des développements spécifiques, les retombées de presse...

Elle permet à LSI-Sud de faire partie du cercle des Ténors de l'éditeur, ce qui lui confère un titre d'expert associé à l'évolution du produit.

Divalto, 1^{er} éditeur d'ERP (Progiciel de Gestion Intégré) d'origine française pour PME et PMI, s'adresse plus particulièrement aux secteurs du négoce, de la production et des services. Modulable, l'ERP Divalto est capable de répondre à des architectures allant de 1 à 500 postes au travers de ses 3 gammes en proposant la mise en place des fonctionnalités ci-dessous :

- Gestion commerciale
- Développement
- Relations Tiers
- Affaires
- Paie
- Web
- Comptabilité
- Production
- Décisionnel
- Règlements

Intégrés à Divalto, LSI-Sud a développé des modules standards "sur mesure"

Votre entreprise est unique. Votre métier, votre savoir-faire et votre façon de procéder sont d'autant d'avantages concurrentiels qu'il faut entretenir et fortifier. Nous vous proposons des modules et solutions conçus pour votre métier.



Terminal Point de Vente

LSI TPV est un module d'extension à votre progiciel de gestion intégré Divalto.

Il confère à votre système de gestion toutes les fonctionnalités des terminaux point de vente (tiroir-caisse, édition de tickets, lecture codes à barres, afficheur, terminal de paiement électronique (TPE), gestion des chèques. Les transactions effectuées sur le TPV génèrent bons de livraison et factures dans DIVALTO Achat-Vente ainsi que règlements dans DIVALTO Règlements. L'intégrité de l'ERP est pleinement respectée.



Force de vente

LSI M3 Force de Vente est une solution mobile de force de vente. Elle permet au commercial de disposer sur son

portable de l'ensemble des données de la gestion commerciale de l'entreprise (tiers, produits, tarifs, pièces de vente et messagerie présentes sur votre progiciel).



Web

LSI P3 Web est l'outil permettant à votre progiciel de gestion de s'ouvrir au monde entier en toute sécurité.

Il permet de mettre à disposition des internautes et de vos clients, un espace privilégié de prise de commandes et de visites de votre catalogue. Tout ceci de la plus simple des manières, c'est par votre système de gestion que vous gérez votre e-commerce. Et ceci pour l'accès au site par certains utilisateurs, le choix et la description des articles, les photos, les fiches techniques ou de sécurité, l'organisation des pages de produits...

LSI P3 génère les pages web à la demande, en s'appuyant sur les informations contenues dans la base de données volontairement déportée.



Logistique

LSI L3 Logistique est une solution complète, interfacée avec les progiciels de gestion intégrés du marché

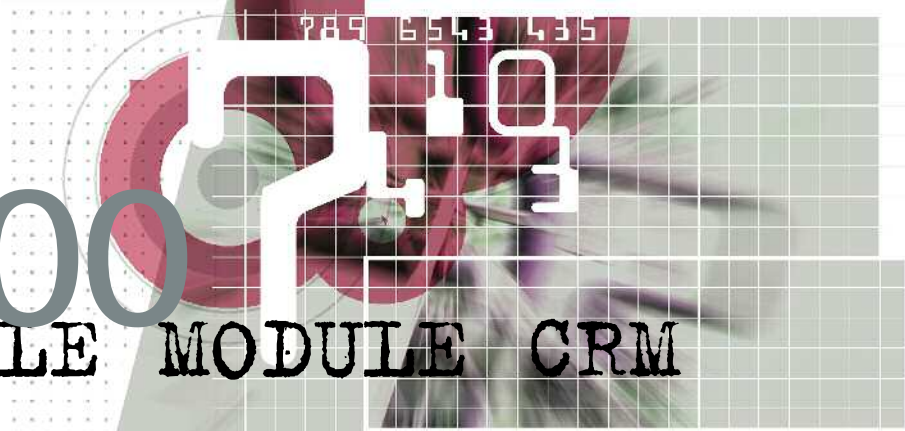
(Adonix X3, Divalto, LSI S3 Parfums Cosmétiques et Arômes). Elle permet, au sein même d'un entrepôt, d'effectuer tout type d'opération sur les stocks de l'entreprise : consultation, entrée/sortie, changement d'emplacement, préparation de commande, réception de marchandise, inventaire...

LSI L3 fonctionne sur des terminaux portables type Pocket PC en liaison permanente avec le réseau de l'entreprise grâce à une couverture sans fil Wi-Fi de l'entrepôt. Les opérations sont effectuées en temps réel dans votre système d'information.

La sécurité des données est accrue par l'utilisation massive du scanner code barres des terminaux. L'ergonomie soignée du logiciel client LSI L3 rend l'utilisation du système accessible à tous les utilisateurs.

Un gestionnaire de profil intégré au Daemon permet un paramétrage fin des fonctions autorisées à une opération.

Les modules métiers cités ci-dessus sont également intégrés au progiciel SAGE X3 et LSI S3 PCA.



sage 100

ZOOM SUR LE MODULE CRM

(Gestion Relation Client)

Sage CRM, outil de pilotage de l'activité commerciale.

GESTION DES FORCES DE VENTES

*Accessibilité rapide à l'ensemble des informations utilisées au quotidien par vos commerciaux.
Architecture 100 % Web pouvant être adoptée par tous les utilisateurs. Fonctions de reporting, de prévisions des ventes.
Vision précise et en temps réel de la performance de vos équipes.*

- Gestion des comptes et des contacts.
- Gestion des prospects.
- Prévisions de ventes et tableaux de bord.
- Gestion des opportunités.
- Gestion des activités et des agendas.
- Gestion des secteurs commerciaux.
- Gestion des devis et des commandes.
- Gestion des cycles de ventes.
- Rapports graphiques.
- Bibliothèque de documents.
- Intégration totale dans Microsoft Outlook®.

GESTION DU SERVICE CLIENTS

Offre aux responsables et spécialistes du Service Clients les moyens d'entretenir des relations durables et de qualité avec leurs clients en transformant un service client en un centre de profits potentiels.

- Gestion des tickets et des problématiques clients.
- Suivi et Traçabilité des tickets.
- Gestion des activités et des communications.
- Gestion des rappels automatiques.
- Gestion des procédures d'escalade.
- Portails clients accessibles 24 h/24, 7 j/7.
- Gestion de la Base de connaissance de votre entreprise.
- Reporting de l'activité de service clients.
- Gestion de la mobilité des techniciens de service.

GESTION DES CAMPAGNES MARKETING

*Outils puissants de gestion, de suivi et d'analyse des campagnes marketing. Profil précis de vos clients et prospects, afin d'être plus efficace dans la définition et la gestion de vos opérations commerciales.
Possibilité de décider de promouvoir les revenus sur votre parc clients ou développer votre chiffre d'affaires au travers de campagnes de prospection ciblées.
Budgets marketing pilotés en adéquation avec la rentabilité de chaque opération.*

- Segmentation et gestion des clients et prospects ciblés.
- Planification des opérations commerciales.
- Gestion des phases et étapes de chaque campagne.
- Générateur de requêtes intégré.
- Gestion des scénarii d'appels.
- Gestion des budgets de campagne.
- Traçabilité commerciale de la détection à la conclusion de l'affaire.
- Analyse de rentabilité.
- Gestion des appels sortants.
- Gestion des courriers électroniques.
- Gestion du publi-postage.
- Graphique interactif du portefeuille d'opportunité par phase de campagne.
- Connecteur CTI.
- Reporting Marketing.

A PERSONNALISER SELON VOS BESOINS METIER :

- La gestion de l'activité à distance
- Le couplage téléphonie-Informatique
- La géolocalisation
- La connection de SAGE CRM à vos applications de Gestion.





LSI S3 PCA se refait une beauté !

Parfums Cosmétiques Arômes

Découvrez ses nouveaux atouts Printemps Été 2009

CRM intégrée

(Gestion relation client)

Gestion de l'historique commercial (commande, BL, factures, échantillons) par contact.
Saisie du contact au niveau de chaque pièce.
Interrogation historique par contact.
Gestion des actions réalisées chez le client (RDV, tél...)

Gestion de l'envoi de mail, fax, courriers
A un contact ou un groupe de contacts
Avec historisation dans la base des actions réalisées.
Avec récupération des éléments dans la fiche contact et lien avec Word

Planning de fabrication

Gestion des quantités non proportionnelles (fixes ou par tranche).
Visualisation planning de fabrication.

Dossier Cosmétique

Gestion de la constitution du dossier cosmétique.
Adaptation selon évolution législation
Possibilité d'associer des pièces jointes à un lot (BA) et de les éditer avec les pièces commerciales

Et aussi...

Affichage de la référence de la pièce client / fournisseur sur tous les portefeuilles.
Nouvelle gestion du colisage.



AVEC API 2S, DEVELOPPEZ VOTRE SENS DU SERVICE !

5

fonctionnalités en bref :

- ✓ Contrats de garantie et contrats de maintenance avec gestion des interventions ponctuelles ou récurrentes
- ✓ Planning des techniciens, recherche des disponibilités des techniciens sur la période
- ✓ Facturation automatique des interventions selon la couverture des contrats et des appareils.
- ✓ Historiques des contrats, des appareils et des clients
- ✓ Statistiques de rentabilité des contrats et des interventions



Avantages métier

▶▶ Entreprises de nettoyage...

Etablissez le contrat correspondant à chaque site en prévoyant le temps d'intervention de vos agents de nettoyage sur chaque site. Planifiez facilement les tâches de chaque agent : contrôlez les disponibilités de vos agents et créez les interventions directement depuis le planning.
Facturez les contrats de vos clients en une fois ou en plusieurs échéances.

▶▶ Entreprises de surveillance, sécurité...

Affichez en un instant toutes les informations correspondantes à chaque site de vos clients sous contrat : interlocuteur, numéros de téléphone, codes d'accès, etc.
Créez immédiatement un bon d'intervention dès réception de l'appel ou déclenchement des signaux d'alarme.
Identifiez instantanément l'agent de sécurité disponible pour partir en intervention.

▶▶ Sociétés de services informatiques...

Enregistrez tous les services prévus au contrat de chaque client : assistance téléphonique, formation, maintenance sur site ou en atelier, etc. A réception de chaque appel, le logiciel décompte automatiquement le temps d'appel et les "jetons" d'appels du client. Gérez et facturez facilement toutes les interventions exceptionnelles prévues aux contrats.



▶▶ Chauffagistes, ascensoristes...

Planifiez depuis les contrats, toutes les visites de contrôle périodiques associées à chaque appareil et à chaque site de vos clients. Le logiciel génère automatiquement, le moment venu, les bons d'intervention et les factures prévus par les contrats. Facturez uniquement les prestations et articles non couverts par les contrats et garanties.

▶▶ Vendeurs Hifi / Electroménager...

Générez automatiquement le contrat de garantie à la validation de la facture de vente de l'appareil. Un client vous ramène un appareil hors d'usage, contrôlez instantanément la validité de la garantie constructeur ou de l'extension de garantie sur l'appareil. Gérez les échanges standards et le remplacement des pièces détachées des articles repris en garantie.

Pour tout complément d'information, contactez notre service commercial



LSI-Sud Informatique

VELLÉRON (84740) Mas Saint-Jacques - 1052, quartier des Eaux Minérales
SOPHIA-ANTIPOLIS (06224) La Farigoule 5, parc de Sophia-Antipolis 06224 VALLAURIS
CHAUMONT (52000) 19, rue Toupot 52000 CHAUMONT
Tél. 04 90 21 23 60 / Fax : 04 90 21 23 61 / com@lsi-sud.com / www.lsi-sud.com

