

Épreuve de Systèmes d'informations organisationnels

Innovation et
Développement
économique

Trois-Rivières



**JEUX DU
COMMERCE
2014**
Présenté par l'Université du Québec
à **Trois-Rivières**

La Ferme Campanipol

Cas rédigé par

Florence Lefebvre St-Arnaud, vice-présidente académique du comité organisateur des Jeux du Commerce 2014

Avec la collaboration de :

Véronique Beaulieu, présidente du comité organisateur des Jeux du Commerce 2014

Anne-Dominique Marceau, vice-présidente académique du comité organisateur des Jeux du Commerce 2014

Robert St-Arnaud, propriétaire de la Ferme Campanipol

Mise en contexte

La Ferme Campanipol est une entreprise familiale située à Ste-Geneviève-de-Batiscan, un petit village en bordure de l'autoroute 40, entre Québec et Montréal. L'entreprise agricole, une ferme maraîchère certifiée biologique depuis ses tout débuts, mise principalement sur le modèle de l'Agriculture soutenue par la Communauté (ASC) pour effectuer sa mise en marché. Ce concept repose sur la participation citoyenne et implique notamment un paiement à l'avance pour des fruits et légumes qui seront livrés en saison. Il est donc dire que les « abonnés » procèdent à leur inscription vers avril et reçoivent ensuite une livraison hebdomadaire de légumes de juin à octobre, selon les températures et en fonction du déroulement de la saison de production et des aléas inhérents au métier de producteur agricole.

Ce type de mise en marché est régi par un organisme à but non lucratif nommé Équiterre (voir Annexe 1). En fonction depuis une vingtaine d'années, cet organisme fournit aux entreprises fonctionnant selon ce créneau un cahier de charges exposant les caractéristiques minimales auxquelles doivent se conformer les fermes participantes afin de cadrer dans l'offre pour laquelle Équiterre fait la promotion annuellement. Tantôt structure de soutien au niveau du recrutement, tantôt support important en termes de marketing et de visibilité pour les entreprises qui sont membres et qui en profitent grâce aux campagnes organisées par l'organisme. Il va sans dire que le support d'Équiterre, et le travail acharné de ses employés, est indispensable pour le rayonnement d'une agriculture plus responsable et d'une mise en marché favorisant le contact producteur/consommateur, et ce, à la grandeur de la province.

Les exigences minimales à combler pour devenir membre de ce qu'Équiterre nomme le « réseau des fermiers de familles » (c'est-à-dire toutes les fermes adhérentes) reposent entre autres sur l'obligation pour l'entreprise de posséder sa certification biologique. Ce genre de certification n'est délivré que par des organismes qui en ont l'autorisation et requiert, de la part des fermes, la plus stricte soumission à un autre cahier de charges dont les éléments sont, pour la plupart des organismes certificateurs, vérifiés annuellement en entreprise par des visites planifiées par des

inspecteurs au cours desquelles les différents aspects sont évalués pour, ultimement, parvenir à la délivrance du certificat de conformité biologique (Voir Annexe 2).

Historique de l'entreprise

La Ferme Campanipol est en activité depuis 1992 et est gérée par les deux propriétaires, soit monsieur Robert St-Arnaud et madame Danielle Lefebvre. Certifiée biologique depuis sa première année d'exploitation, l'entreprise a beaucoup évolué au cours des années, se faisant un point d'honneur de répondre aux besoins de la clientèle et d'être aussi novatrice que possible pour aller au-devant des demandes de ses clients. Ainsi, en plus de proposer une mise en marché selon les principes de l'ASC, Campanipol possède aussi un kiosque à la ferme et approvisionne d'autres fermes qui distribuent, elles aussi, leurs produits dans des paniers de légumes.

Monsieur St-Arnaud possède un baccalauréat en agronomie de l'Université Laval et madame Lefebvre n'a pas complété de formation spécifique, mais travaille dans le service à la clientèle depuis plus d'une trentaine d'années. Les responsabilités au sein de l'entreprise sont divisées par poste de travail, monsieur St-Arnaud étant davantage axé sur le côté production, administration générale et travaux aux champs. De son côté, madame Lefebvre concentre ses efforts sur l'aspect contact client, la gestion du kiosque ainsi que sur le recrutement de nouveaux abonnés. Les deux dirigeants participent à l'aspect de gestion des ressources humaines, la ferme employant jusqu'à une vingtaine de personnes en forte saison.

À l'heure actuelle, les trois enfants des propriétaires se sont montrés intéressés à prendre la relève de cette entreprise familiale qui les a vus grandir. Les trois jeunes entrepreneurs (21 ans, 24 ans et 26 ans) miseront sur la complémentarité de leurs compétences pour mener à bien cet audacieux projet de relève, souhaitant aussi augmenter la notoriété de Campanipol et, évidemment, augmenter les revenus de l'entreprise. Il va sans dire que ce vent de changement, déjà bien présent puisque deux des trois enfants travaillent déjà dans l'entreprise, apporte son lot de modifications aux façons de faire, les jeunes misant beaucoup sur les nouvelles technologies de l'information pour rejoindre la clientèle et, surtout, mieux la connaître.

Par exemple, l'entreprise possède depuis 2011 une page Facebook qui compte aujourd'hui 412 « j'aime ». Cette dernière leur permet de diffuser rapidement et facilement des compléments d'informations, des photos, des recettes et autres documentations stimulant l'intérêt du public.

Le nombre de familles abonnées par la Ferme Campanipol est stable depuis 2011 et tourne, chaque année, autour de 320 à 325. Le taux de retour des clients abonnés se situe entre 73 % et 80 %. La rétention de la clientèle est donc enviable pour une PME et la fidélité des clients « de paniers » est indissociable du succès de l'entreprise. Cependant, dans un domaine où les revenus sont directement liés aux conditions climatiques, incontrôlables évidemment, il va sans dire que les années moins fastes laissent une marque financière qu'il est difficile d'effacer par la suite. Notons aussi que, dans les années 1990, années de création, le grand public en général n'était pas particulièrement sensible à l'idée de favoriser une économie et un dynamisme régional par l'achat local, ou même à l'idée que les produits biologiques étaient peut-être moins néfastes pour leur santé que les produits conventionnels. Ainsi, les premières années d'opération ont inéluctablement généré leur lot de pertes financières que l'entreprise travaille toujours à combler, les marges en agroalimentaire, en tant que producteur maraîcher, étant relativement basses.

La façon de fonctionner de l'entreprise au niveau de la livraison hebdomadaire des fruits et légumes est spécifique à son créneau de mise en marché et à sa vingtaine d'années d'expérience. En effet, des particuliers (et quelques entreprises), qui sont aussi abonnés aux paniers, agissent à titre de point de chute en prêtant, chaque semaine, un espace chez eux pour recevoir les paniers des gens qui auront sélectionné ce point de dépôt en début de saison. Les points de chute ne changent jamais en cours de saison (sauf pour cas de force majeure) et seuls les abonnés qui récupèrent leur panier à un endroit en possèdent les coordonnées complètes. De façon similaire, les responsables des différents points de dépôt reçoivent, en début de saison, la liste des gens dont les paniers seront livrés chez eux pendant les 20 à 22 semaines que dure la saison afin de pouvoir les contacter en cas d'oubli ou de problème. La Ferme Campanipol desservait, pour la saison 2013, plus d'une vingtaine de points de chute situés dans la région de la Capitale-Nationale et en Mauricie.

Les points de chute sont ensuite regroupés par circuits de livraison, selon la proximité géographique pour que les livraisons soient optimales. Ces dernières se font actuellement sur trois jours, soit les mardi, mercredi et jeudi.

L'entreprise a choisi d'offrir deux formats de paniers, soit le *Frugal* (pensé pour nourrir 2 à 4 personnes) et le *Gourmet*, pensé pour répondre aux besoins d'une famille de 4 à 6 personnes. Les abonnés qui choisissent le panier de format *Gourmet* ont aussi la possibilité de noter, lors de leur inscription, trois fruits ou légumes qu'ils ne souhaitent jamais recevoir, ainsi que des produits qu'ils désirent recevoir en plus grande quantité lorsque les récoltes le permettent. Cette option est nommée « ajouts/retraits ».

Portrait du secteur

On estime actuellement à près de 75 le nombre de fermes misant principalement sur l'ASC au niveau de leur mise en marché. Celles-ci sont toutes membres du réseau Équiterre et possèdent divers points de chute pour leurs paniers, que ce soit en entreprise, chez des particuliers ou directement à la ferme. Ainsi, la majorité des grandes villes du Québec sont desservies par une ou plusieurs entreprises du genre, permettant à la plupart des gens, quel que soit leur secteur, de s'approvisionner localement.

Les circuits courts en alimentation

Au fil du temps, la popularité des circuits courts en alimentation a bénéficié d'une croissance exponentielle. En plus d'être le cas pour les ménages, ne négligeons pas non plus les initiatives gouvernementales en la matière. Pensons notamment à la politique de souveraineté alimentaire déposée par le ministre de l'agriculture québécois en mai dernier. Cette dernière comprenait, entre autres, la poursuite des activités pour le programme « Aliments Québec » et cherche l'atteinte ultime des trois grands objectifs suivants :

- Assurer à l'ensemble des Québécois un approvisionnement en aliments de qualité, à juste prix et bons pour leur santé

- Accroître la proportion de l'alimentation des Québécois qui est satisfaite grâce aux aliments du Québec
- Développer un secteur bioalimentaire prospère, rémunérateur, générateur d'emplois, respectueux de l'environnement et contribuant à l'occupation dynamique du territoire québécois.¹

Ainsi, ce genre de politique et d'initiative permettra de soutenir les nouvelles entreprises souhaitant démarrer dans le domaine agroalimentaire, en plus de supporter les innovations des organisations déjà existantes, bien que les critères déterminant la possibilité de l'accès au financement soient souvent assez contraignants pour les fermes déjà en activité.

De façon similaire, notons la tendance majeure au niveau de la clientèle plus spécifiquement. Les gens recherchent de plus en plus d'informations lorsqu'il est question de leur alimentation. Pensons entre autres à la traçabilité des aliments qui est devenue un incontournable pour tout producteur agricole, qu'il s'agisse d'une production maraîchère ou animale. Ces programmes visent ultimement à permettre aux distributeurs et aux consommateurs finaux de rapidement pouvoir remonter jusqu'à la source en cas de problème d'innocuité mettant en péril la santé du public. La recherche constante d'informations de la part des clients devient donc, pour les fermes maraîchères opérant en ASC, une opportunité à saisir puisque le concept implique nécessairement la diminution du nombre d'intermédiaires entre le producteur et l'assiette du client. Cela est donc très avantageux pour l'abonné qui s'assure de connaître, semaine après semaine, la provenance des fruits, légumes et/ou produits carniers qu'il reçoit, cuisine et consomme.

En plus du concept de panier bio, nous ne pouvons passer sous silence l'émergence de toutes sortes d'autres initiatives de commercialisation en circuits courts comme les marchés publics, les kiosques divers ou même les marchés virtuels d'aliments locaux (pour lesquels la survie est difficile, dans un contexte où l'alimentation demeure un créneau très difficile à exploiter sur le web à cause de la propension des gens à vouloir

¹ Source: <http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/md/Publications/Pages/Details-Publication.aspx?guid={58e6f3f8-c542-4bde-9529-3236234c82c0}>, page consultée le 10 décembre 2013

voir et toucher leurs aliments – fruits et légumes plus particulièrement- avant d'en faire l'achat). Ces initiatives doivent-elles être vues comme un complément, une façon de plus d'apporter de l'eau au moulin, pour les fermes en production maraîchère ou plutôt comme des concurrents indirects?

La technologie au service de la Ferme Campanipol

C'est donc avec un ardent désir de faire leur place, de se démarquer par l'innovation et de mieux répondre aux besoins de la clientèle que les dirigeants de la Ferme Campanipol choisissent d'informatiser la gestion du volet ASC de l'entreprise en 1995. Sous forme de base de données plutôt rudimentaire, mais fonctionnelle à l'époque, l'outil devient rapidement indispensable pour l'entreprise. Évidemment, son évolution est indispensable à la bonne marche des affaires, et une refonte complète du logiciel est opérée en 2003-2004. À partir de ce moment, le logiciel de conception propriétaire et adaptée aux besoins spécifiques de l'organisation fonctionne sur Microsoft Access et devient le véritable nerf de la gestion de la relation-client pour la PME de Ste-Geneviève-de-Batiscan. Puisque chaque ferme membre du réseau Équiterre peut posséder quand même ses spécifications propres au niveau de l'offre de services qu'elle propose à sa clientèle, il va sans dire que les particularités sont nombreuses et toutes doivent être gérées et intégrées au système.

Le programme devient donc la source d'informations principales pour tout ce qui concerne les paniers. Chaque client possède sa « fiche-famille » (voir Annexe 3) dans laquelle sont inscrites toutes les informations nécessaires à une prise de contact éventuelle (numéro de téléphone, adresse courriel, adresse postale). À cette fiche-famille sont aussi inscrites les informations cruciales comme le point de chute auquel le client récupère son panier, le format de panier choisi, les ajouts/retraits identifiés lors de l'inscription ainsi que le circuit de livraison dans lequel il est intégré. Autre fait important, puisque les gens peuvent payer en plusieurs versements, toutes les entrées monétaires relatives à chaque client sont inscrites dans leur fiche-famille. Du montant global reçu sont donc déduits, par la suite, les totaux de chacune des factures hebdomadaires reçues par le client. C'est ce que nous appelons le « suivi de la

participation ». Le client peut donc suivre, chaque semaine, la somme restante à son compte pour les livraisons à venir.

Une fois toutes les informations inscrites, le logiciel est en mesure de générer une multitude de rapports qui permettent aux dirigeants de s'ajuster rapidement en cours de saison. Par exemple, tel que mentionné, l'abonné reçoit, chaque semaine, une facture détaillée (voir Annexe 4) de ce qui se trouve dans son panier hebdomadaire. Ces factures sont automatiquement générées grâce à un formulaire que madame Lefebvre remplit le matin de la livraison sur lequel sont indiquées les quantités de chaque produit qui se trouvera dans chaque format de panier (*Frugal* et *Gourmet*). C'est ce qui est nommé le « panier-maître » (Voir Annexe 5). C'est aussi grâce au panier-maître que peuvent être compilées les « quantités par livraisons », soit le total des quantités envoyées de chaque fruit/légume, par format de panier. Ce rapport permet de valider que les envois respectent les prévisions faites en début de saison pour fixer le prix du panier. Avec plus d'une quarantaine de fruit ou légume en production, ce genre de rapport devient plus qu'important pour ajuster les décisions stratégiques en cours de saison au besoin.

Le logiciel est aussi utilisé pour l'entrée des ventes au kiosque et les entrées des ventes dites « en gros » (les produits vendus à d'autres fermes pour la revente). Un petit tableau de bord présente aussi, en accueil, le sommaire des ventes réalisées dans ces trois centres de revenu.

Autre fait important, comme les paniers sont personnalisés en fonction des demandes de chaque client (format, ajouts/retraits, point de chute, etc.), le logiciel génère, toujours à partir des fiches-familles, des étiquettes (voir annexe 6). Ces étiquettes sont imprimées pour chaque jour de livraison et validées avec les fiches-familles, version papier, pour assurer que tous les partenaires qui doivent recevoir des produits cette semaine-là ont bel et bien une étiquette à leur nom.

C'est donc dire que tout est géré par ce programme qui n'est accessible que de l'ordinateur de madame Lefebvre. Aussi, seules madame Lefebvre et sa fille l'utilisent, considérant trop complexe l'idée d'expliquer tous les rouages à quelqu'un de l'externe, un employé par exemple. Ces dernières travaillent cependant de concert avec le

programmeur qui a monté le logiciel afin de continuer à l'améliorer. Il va sans dire que l'utilisation d'un programme aussi spécifique a fait jaser dans le domaine et quelques fermes se sont montrées intéressées à en connaître davantage. La commercialisation de ce logiciel pourrait-elle devenir une avenue intéressante pour l'entreprise? Si oui, quelles seraient les façons optimales de procéder?

Finalement, autre point intéressant et important à considérer : tel que mentionné précédemment, les responsabilités sont assez clairement divisées à la Ferme Campanipol entre monsieur St-Arnaud et madame Lefebvre. Ainsi, bien que la gestion de la vente se fasse principalement grâce à la base de données, un autre logiciel, *SigaFinance* est aussi utilisé par l'entreprise, seulement pour la comptabilité (tenue de livres, payes, etc.). Comme certaines ventes sont aussi faites à partir de factures faites à la main, la saisie de données doit parfois se faire en double (facture papier et écriture comptable ou entrée dans la base de données et entrée dans le logiciel comptable). Quelle serait donc la solution à prioriser pour permettre à l'entreprise agricole de gagner en efficience et de réduire le nombre de tâches ou d'entrées effectuées en double?

Évidemment, le mandat confié est très important pour la petite entreprise et toute l'équipe de direction a bien hâte de prendre connaissance des solutions que vous saurez apporter pour la pérennité d'une ferme qui a déjà fait sa marque en Mauricie...

Annexe 1 - PANIERS BIO

Pour vous inscrire aux paniers bio dans votre région ou pour commander de la viande, allez à la page [carte des points de livraison](#).



Le réseau des Fermiers de famille, coordonné par Équiterre depuis 1995, regroupe une centaine de fermes.

En été, des paniers de légumes frais sont offerts dans plus de 500 points de livraison répartis à travers la province. En hiver, il est également possible de s'approvisionner en produits sains et locaux. Les [paniers d'hiver](#) sont essentiellement composés de légumes racines et de conservation comme les betteraves, choux, courges d'hiver, pommes de terre, carottes, oignons, ail, panais et navets. De plus, certaines [fermes](#) offrent des spécialités telles les endives, les légumes hivernales en serre, différents types de germinations ainsi que des produits transformés. Les [commandes de viande](#) sont aussi offertes à l'année.

De plus, été comme hiver, plusieurs fermes offrent des produits locaux complémentaires (œufs, pain, herbes, fromages, etc.) à leurs points de livraison.

En commandant un panier à votre Fermier de famille, en plus de vous approvisionner en légumes locaux et bio, vous posez un geste concret pour soutenir l'économie et l'agriculture locale!

Les paniers bio en bref:

En été

- une durée de 12 à 22 semaines;
- de juin à octobre;
- de 6 à 12 variétés de légumes dans chaque panier.

En hiver

- de 4 à 8 livraisons (généralement aux deux semaines);
- de novembre à mars;
- de 6 à 10 variétés de légumes dans chaque panier.

En tout temps

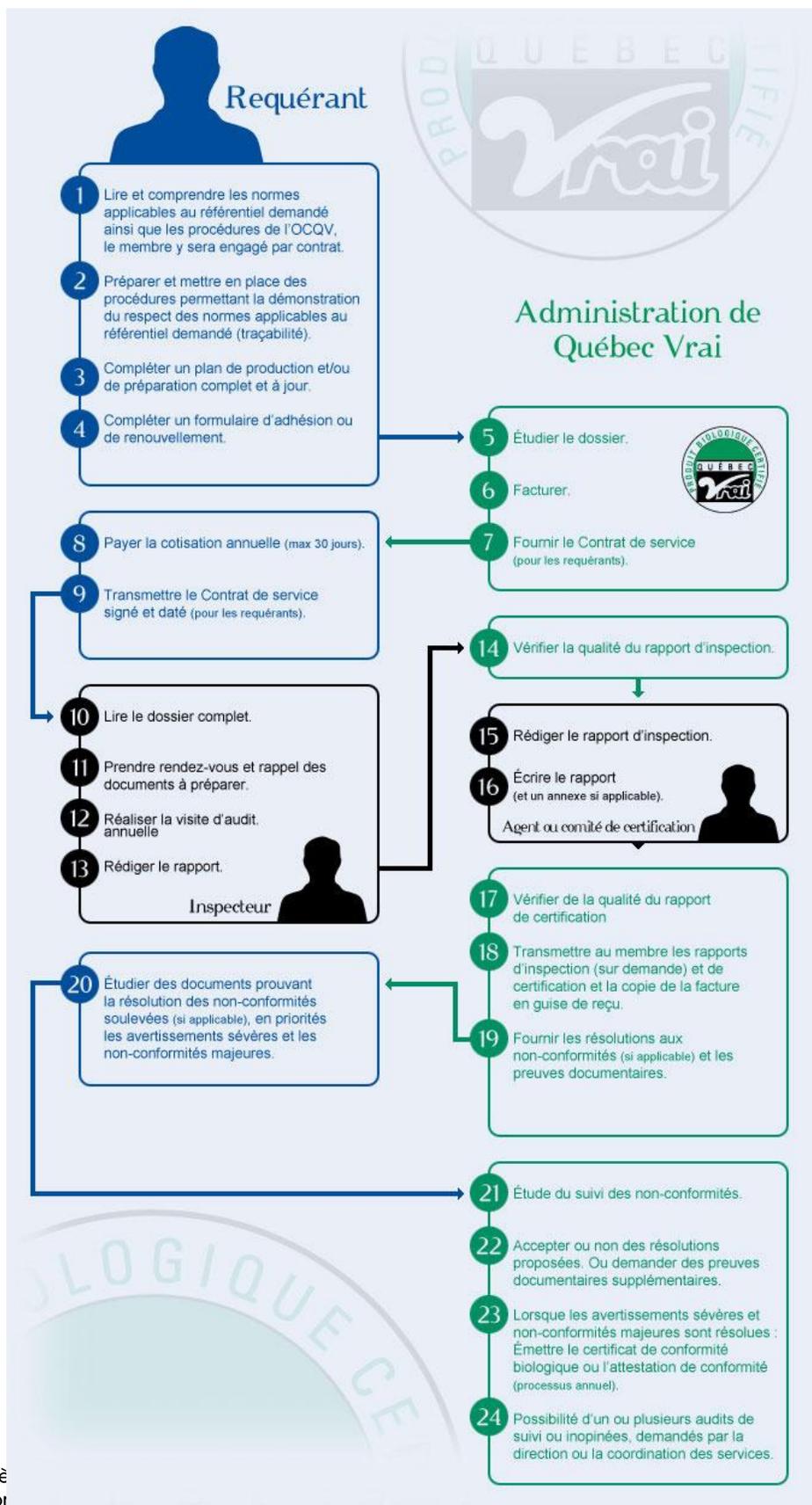
- de la viande d'élevage disponible sur commande;
- des produits frais, locaux, bio et savoureux.

Cette année, Équiterre innove en vous offrant - outre les paniers à proximité de votre domicile ou lieu de travail - de nouveaux points de livraison, adaptés à vos différents modes de vie :

- dans les [marchés d'alimentation METRO participants](#);
- dans certaines gares de trains de banlieue, grâce à un [partenariat avec l'AMT](#);
- directement sur votre [lieu de travail](#).

(Source : www.equiterre.org)

Annexe 2 - Administration de Québec Vrai



Annexe 3 - Fiches familles

FICHES FAMILLES

Les partenaires sont affichés en ordre d'entrées.

À l'ouverture, vous êtes ramenée à votre dernière entrée.

RECHERCHE - Aller à ce membre - À ce code

RECHERCHE: [Aller à ce groupe](#)
[Nouveaux >](#) [Retours >](#) [Inactifs \(Payables/Recevables\)](#) [Stats >](#)

Gère point dépôt [Voir tous](#) Exempt frais transport ? [Voir tous](#) En vacances ? [Voir tous](#)

Membre Équiterre ? Anonyme ? [Liste membres](#)

Choisir 'Non' pour fermer le dossier de ce membre.

Dossier actif ? Poste du dossier inactif

Reste en ASC ? Faites Non si ransfert vers client en GROS [Voir Corbeille](#) [Carnet ASC QUICK](#)

Code client : 1475
Première entrée : 2012-06-21 10:18:03

Prénom/Genre
Nom
Adresse
Ville
Prov
C. Postal
Aller à :
Tél.
Tél. bur.
Extension
Cell.
Fax
Note

Parrainage Facultatif

Nom
Prénom
Tél.
Note

Aller à :

[Imprimer cette fiche](#)

+ un panier spécial ? [Voir tous](#)

Panier et point de dépôt [Ajouts-retraits](#)
[Format de paniers : distribution](#)

Format de panier
Point dépôt

Ne rien écrire ici
QUÉBEC CIRCUIT 2 MERCREDI Danielle

Admin 20 fact. [Voir factures](#)

État de compte

Mdf Nette	Paniers	Solde
810,59	1 161,58	-350,99

[Soldes Début Saison](#)

Enr : 411 sur 481

Annexe 4 - Facture détaillée

Jardins Bio Campanipol				
Compte Rendu de Livraison (Facture)				
310 Rang Sud, Ste-Geneviève de Batiscan GOX 2R0 Tél. : 418-362-2468 Télécopieur : 418-362-3373 Courriel : jardinsbio@campanipol.com				
# Facture 4824	# Livraison 0	8 septembre 2013		
CAMPANIPOL				
	Qté	Prix unitaire	Montant	
Légumes de champs				
Ail	25,00 lb	6,90 \$	172,50 \$	
			<hr/>	
		Total :	172,50 \$	
Solde année antérieure	Total de vos mises de fond	Mise de fond nette après frais (inscription, etc.)	Paniers ASC remis	Votre solde actuel
-204,29	401,89	197,60		

Annexe 5 - Panier Maître

PLAN DE LIVRAISON MARDI QUÉBEC CIRCUIT 1 Août 13

Format	Qté
FRUGAL	22
GOURMET	17
Total :	39

13 août 2013
QUÉBEC CIRCUIT 1
MARDI
livr. 42

Confection du panier maître virtuel

Cochez si Projet, Décochez si Livraison réelle >>

Retour à la sélection >

Quantités par livraisons

Entrez les qtés par panier virtuel

	Prix unitaire	Frugal		Gourmet	
		Qté	Qté	Qté	Qté
► Ail unité(s) Champs	1,05 \$ 1,02 \$	1,00	\$1,05	1,00	\$1,02
Aubergines moyen Champs	1,80 \$ 1,75 \$	0,00	\$0,00	1,00	\$1,75
Aubergines petit Champs	0,85 \$ 0,83 \$	1,00	\$0,85	0,00	\$0,00
Bleuet BIO lb Région.	7,65 \$ 7,65 \$	0,50	\$3,83	0,50	\$3,83
Brocoli unité(s) Champs	3,25 \$ 3,15 \$	1,00	\$3,25	1,00	\$3,15
Carottes lb Champs	1,35 \$ 1,31 \$	0,75	\$1,01	1,25	\$1,64
Concombre libanais pqt de 2 Serres	1,90 \$ 1,84 \$	1,00	\$1,90	2,00	\$3,68
Concombre long de serre unité(s) Serres	2,90 \$ 2,82 \$	0,75	\$2,18	1,00	\$2,82
Fèves jaunes ou vertes -haricot- lb Champs	3,25 \$ 3,15 \$	0,00	\$0,00	0,50	\$1,58
Laitues diverses unité(s) Champs	1,80 \$ 1,75 \$	1,00	\$1,80	1,00	\$1,75
22 produits.					

Imprimer le plan Recalculer Aller aux factures

			32,51 \$	43,98 \$
Total	2 443,63 \$	X	40	26
			1 300,28 \$	143,35 \$

Enr : 1 sur 1 (Filtré)

Annexe 6 - Exemple ajouts/retraits

PLANTE GINETTE CHEMIN GOMIN FRUGAL		RIOPEL Julie CHEMIN GOMIN FRUGAL
APRIL STÉCIE CHEMIN GOMIN GOURMET	+ Fraise + melon d'eau + tomate italien- - C de T - bette nouvelle - rabiole	FOURNIER MICHEL CHEMIN GOMIN GOURMET
GERMAIN JUDITH CHEMIN GOMIN GOURMET	+ carotte + maïs + tomate - rhubarbe - Bruxelles - fleur d'ail	KUGLER MARIANNE CHEMIN GOMIN GOURMET

Annexe 7 - SigaFinance description et captures d'écrans

SigaFinance

L'outil par excellence pour la gestion de vos finances. Comptabilité et gestion pour les entreprises qui recherchent un logiciel simple à utiliser et qui évolue avec leurs besoins, leur proposant une gamme complète de modules.

Comptabilité

Le module **COMPTABILITÉ** de SigaFinance facilite la gestion financière de votre entreprise par:

- Le fait qu'il soit adapté à l'agriculture (charte de comptes établie selon votre (vos) production(s).)
- Un **assistant de démarrage** qui vous guide pour bien démarrer votre comptabilité. Il suffit de répondre à quelques questions, d'entrer les soldes de départ et le logiciel se chargera du reste.
- Les **assistants comptables** qui facilitent la tâche : répondez à quelques questions et les écritures complexes se font toutes seules sous vos yeux.
- Une entrée des transactions mensuelles simplifiée grâce aux **modèles d'écritures et aux transactions automatiques**.
- L'apprentissage facile et à votre rythme grâce à l'**Aide Vidéo** intégrée au logiciel, vous permettant d'en apprendre plus sur celui-ci mais aussi de perfectionner les connaissances déjà acquises.
- La consultation facile du **Grand Livre** annuel à même l'écran d'entrée des écritures: un clic et vous y êtes.
- Le suivi des quantités physiques (Kg, Ha, Tonnes, Hl, Lb, etc.) : possibilité de 4 unités différentes par compte de revenu ou de dépense.
- Un bouton unique pour le **calcul des taxes**. Le logiciel se charge de déterminer si c'est une taxe perçue ou une taxe payée.
- La possibilité de **personnaliser** l'écran d'entrée des écritures (choix des colonnes, largeur, couleurs, grosseur des caractères).
- La possibilité de créer ou de modifier des comptes, des clients, des fournisseurs, des emprunts, etc. et ce, sans quitter l'entrée des écritures.
- Une vérification de fin de mois rapide et exacte avec la possibilité de produire la **conciliation bancaire automatique** à partir du relevé bancaire électronique (que vous avez préalablement téléchargé à partir d'internet).
- L'**impression de chèques** directement en faisant vos écritures. C'est SIMPLE et RAPIDE.
- Une bonne planification des résultats à venir et l'analyse des scénarios grâce au **budget**.
- Son utilisation très facile : **Aide directe** qui s'affiche selon l'endroit où vous êtes dans le logiciel.

Paie et facturation

Les **MODULES PAIE ET FACTURATION** de **SigaFinance** facilitent la gestion financière de votre entreprise par:

- La **paie** des employés établie avec précision, une économie de temps et d'argent.
- La transmission rapide et précise des données de paie en fin de mois ou en fin d'année : économie de frais de poste et de temps, diminue la perte de documents et les erreurs lors de la transmission aux gouvernements.
- Un logiciel qui travaille à votre place (écritures de renversement, report des paies et des factures, etc.), diminuant ainsi les erreurs et vous simplifiant la vie.
- Un **module de facturation** complet (de quelques factures par mois à plusieurs centaines) avec états de compte et inventaire.

Rapports

Les **rapports de SigaFinance** facilitent la gestion financière de votre entreprise par:

- Des **Rapports financiers** variés et souples, vous donnant un contrôle des résultats de l'entreprise par le fait que vos données sont constamment à jour.
- Une **présentation claire et facile à lire**. Comparaison entre les budgets, les années précédentes et l'année courante.
- La gestion de la TPS et TVQ. **En quelques secondes SIGAFINANCE produit le rapport** de demande de remboursement.
- Des rapports vous donnant une bonne compréhension de la rentabilité des diverses activités de l'entreprise pour prendre de meilleures décisions (**gestion par départements ou par lots**).
- L'analyse technico-économique qui permet d'établir le coût de production par secteur, par lot ou par unité de production.²

² Source: <http://www.siga.net/produits/sigafinance>

Assistant ajout d'un compte

Assistant pour l'ajout d'un compte

Choisir le type de compte parmi la liste proposée.

Étape 2: Le type de compte

Choisir quel type de compte vous voulez ajouter.

- Revenu
- Dépense
- Autres ...

Annuler < Précédent Suivant > Terminer

Assistant de démarrage

Assistant de démarrage

Choisir la ou les production(s) pour lesquelles vous voulez ajouter les comptes dans la charte de base.

Étape 5: Choix des productions

Choisir la ou les production(s) à ajouter dans la charte des

- Laitière
- Foin, maïs, céréales
- Porcine
- Porcine - standards CDPQ
- Volaille
- Bovine
- Ovine
- Maraîchère
- Pomme de terre
- Pommicole, vergers
- Comptes d'entretien
- Comptes généraux
- Utiliser la charte de comptes d'un autre client

Annuler < Précédent Suivant > Terminer



Entrée des écritures

Écritures quotidiennes: Mois courant: Avril 2013
Mois comptabilisé:

Cumulatif: Débit: \$
Crédit:
Solde:

Écriture 1452: Montants proportionnels
Compte:
Dépt:
Lot:
Auxiliaire:

Quantités: Qté 1:
Qté 2:
Qté 3:
Qté 4:

#Ecrit	Date	Compte	Auxiliaire	Débit	Crédit	#Doc	Qté 1	Un 1	Note
		10200			30.15				Frais bancaire
1448	10-04-13								Équipement D.M. inc.
		70640		308.47		132828			Équipement D.M. inc.
		10450		21.59		132828			Équipement D.M. inc.
		10470		24.75		132828			Équipement D.M. inc.
		10200			354.81	3793			Équipement D.M. inc.
1449	19-04-13								Équipement D.M. inc.
		77080		106.88		132780			Équipement D.M. inc.
		10450		7.48		132780			Équipement D.M. inc.
		10470		8.58		132780			Équipement D.M. inc.
		10200			122.94	3794			Équipement D.M. inc.
1450	01-12-12								Générer pour le démarrage de l'entrée des pai
		31000	9						Paiement: Solde à 0.
1451	19-12-12								Paiement à 0 - #9 - S.C.A. Des Saules
		31000	9						Paiement - #9 - S.C.A. Des Saules

Nb enregist.: 325