



Le spécialiste des flexibles et raccords Mees van den Brink est satisfait de Dimasys

Pag. 2



Dimasys, une solution en or dans le secteur des soins de santé pour Laméris et Enraf Nonius

Pag. 3



Les serveurs IBM System X offrent des performances idéales avec Ypsos Business et Dimasys

Pag. 4

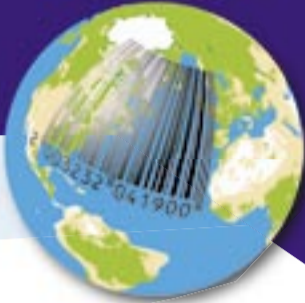
INFOMAT SA - P. I. des Hauts-Sarts - Rue des Alouettes 121 - BE-4041 Milmort - Tél.: +32 4 240.57.90 - Fax: +32 4 248 22 68
 INFOMAT SA - Parc d'activités Capellen, 77/79 - L-8308 Capellen - tél +352 31 71 32 296 - fax: +352 31 71 32 200
 INFOMAT SA - Chaussée de Louvain 435 - B-1380 Lasne - tél: +32 2 725 52 25 - fax: +32 2 725 50 02

INFOMAT NEWS

a Systemat Company



dimasys



Nouveaux utilisateurs

BUSINESS MANAGEMENT SOLUTIONS

RVL Paints s.a.



RVL Paints, à Gand, est un grossiste classique qui vend des produits de peinture de qualité, mais qui fournit aussi des conseils et différents services à ses clients. De plus, RVL Paints possède un magasin pour clients particuliers

et répond à leurs besoins en termes de décoration. Un deuxième bâtiment est en cours de réalisation non loin de Gand, lequel abritera un tout nouveau magasin qui devrait s'ouvrir dans quelque temps.

Afin de soutenir cette croissance, gérer la politique de prix ainsi que les adaptations tarifaires relativement complexes et arriver à l'obtention de caisses professionnelles, Elvire de Kesel, chef d'entreprise, est allée à la recherche d'un ERP pour quinze utilisateurs.

Grâce à Trias Business (Anvers), la société est entrée en contact avec Infomat, persuadée qu'Ypsos Business allait devenir la plateforme idéale pour optimiser la gestion de l'entreprise. Un point important dans le choix fut Ypsos Client Dashboard, par le biais duquel les responsables reçoivent non seulement le statut de leurs clients, mais peuvent aussi faire leurs offres et leurs commandes.

Une histoire haute en couleurs au sujet de laquelle vous lirez encore de belles choses dans le futur...

ABM, Alle Bouw Machines s.a.

Située sur un terrain industriel à Londerzeel, ABM jouit depuis plus de trente ans d'une réputation de spécialiste de la vente et de la location de machines destinées à l'industrie de la construction, aux services techniques (communaux) et aux organismes publics (semi).

De plus, ABM possède son propre service d'entretien et de réparation de machines qui peuvent être traitées aussi bien dans l'atelier d'ABM que chez le client, et ce, pour tous types de marques ou de machines de construction.

Parce que le logiciel actuel ne pouvait être maintenu et que les exigences pour l'automatisation sont de plus en plus hautes, Chris Bergmans a étudié le marché pour trouver une application ERP qui conviendrait à ses besoins. Il trouva dans Ypsos Business d'Infomat toutes les fonctionnalités faciles d'utilisation pour un entretien aisé du vaste fichier d'articles, pour la lecture des catalogues et des prix d'achat des fournisseurs, pour l'intégration totale et la disparition du travail en double de la commande jusqu'à la facturation, pour le suivi des numéros de série, pour l'élargissement

jusqu'à un Service-module complet, et beaucoup plus encore. « Le fait qu'Infomat avait, par le passé, effectué



une conversion par Template pour l'un de nos collègues, à savoir FP Brown, était un avantage supplémentaire pour nous. » a déclaré Chris Bergmans. « Nous avons

hâte d'être opérationnels avec le nouveau système, d'ici quelques mois. »

Coffral s.a.

Coffral est une société de location de coffrages, de soutien et de sécurité de matériel, qui possède des filiales dans toute l'Europe, entre autre en Belgique et aux



Pays-Bas.

Coffral est fournisseur d'entreprises en bâtiment qui travaillent sur des projets conséquents, tel que Disneyland.

Conséquences de la grande expansion de l'entreprise, des transformations ont été nécessaires. La direction en a donc profité pour démarrer une gestion électronique des dossiers de location.

Ces dossiers existent sous forme de différents documents, tels que des offres, des bons de livraison, des contrats, mais aussi des dessins et esquisses CAD/CAM, qui sont à ce jour manuellement ajoutés au dossier physique.

Grâce à Corsa ECM, les documents physiques pourront être scannés et glissés dans le dossier électronique. Les fichiers digitaux et autres documents pourront à nouveau être réimportés dans Corsa.

Une gestion centralisée des documents et des dossiers permet aux utilisateurs de pouvoir consulter depuis la maison, le client, le siège central à Grimbergen ou encore depuis le siège administratif à Maldegem, toutes les informations de manière sécurisée. Parce que Corsa est une solution ouverte, aisément intégrable à d'autres applications, elle va aussi inclure les dossiers digitaux sortants du système ERP de Coffral. Une grande amélioration !

NIKO s.a.

Vous connaissez certainement les interrupteurs Niko : ils sont présents dans presque chaque bâtiment. Niko dessine et produit de nouvelles solutions pour des interrupteurs électriques, le réglage de la lumière, la

domotique, les systèmes de vidéo-parlophonie. Grâce au rachat d'autres sociétés, Niko connaît un essor



considérable. Anton Verhelst, coordinateur de projet: « l'essor de la firme a engendré un besoin urgent

de gestion automatique des flux de factures entrantes. » Depuis la première démo, Corsa Invoice a séduit Anton Verhelst, pour l'interface utilisateur intuitive, le simple paramétrage et l'accessibilité de l'interface SAP. Ce sentiment fut renforcé grâce à la visite de deux autres références dans le domaine.

Corsa Invoice gèrera plus de 17.000 factures par an chez Niko. Les factures seront scannées, et les données seront digitalement reconnues, l'approbation et les frais inhérents aux factures seront automatisés via l'application Workflow.

Corsa Invoice est un premier pas pour le groupe Niko, car il est planifié d'utiliser Corsa pour la gestion des contrats et d'autres flux de documents.

La commune d'Essen

Au nord d'Anvers, juste à la frontière avec les Pays-Bas, se situe la commune d'Essen. Depuis le décret des communes néerlandophones, les autorités locales sont obligées, entre autres, d'enregistrer de manière digitale tous les courriers



et les plaintes entrants. Jan van den Bergh, Directeur Financier et Ilse Penneman, directrice administrative, sont donc partis à la recherche, fin 2008, d'un logiciel capable de remplir cette mission.

Durant l'exploration élargie de solutions capables de gérer les documents, ils ont découvert la solution CORSA ECM d'Infomat lors de la bourse V-ICT-OR. Huit fournisseurs différents ont fait offre, mais le choix du Collège des Echevins s'est porté sur CORSA ECM pour une question de qualité/prix.

Aujourd'hui, l'implémentation est en cours: Corsa gèrera bientôt l'enregistrement des plaintes et courriers entrants, mais aussi la structure de l'arrangement des différents services et l'assemblage des lettres de réponses ou e-mails à la communication originale.

Ce premier pas dans la confection des dossiers sera élargi à d'autres processus communaux, comme la gestion des procès verbaux. Corsa ECM pourra bientôt répondre à tous les besoins de Mid-Office de la commune de Essen.

Le spécialiste des flexibles et raccords Mees van den Brink est satisfait de Dimasys



Bob et Harmen devant l'entrée principale de la filiale de Haaksbergen

Grâce au système d'ERP Dimasys, Infomat s'implante aussi de plus en plus sur le marché hollandais. Pour ce témoignage, la rédaction s'est déplacée à Haaksbergen, dans l'est des Pays-Bas où elle a rendu visite à l'entreprise Mees van den Brink, une société spécialisée dans la livraison de toutes sortes de flexibles, raccords et accessoires tant pour le commerce que pour l'industrie. Van den Brink a mis Dimasys en service en septembre 2003 et s'avère être un utilisateur enthousiaste du système.



35 années d'existence

Le 1er avril 2010, l'entreprise Mees van den Brink célèbre ses 35 ans d'existence. Elle constitue un bel exemple d'une entreprise de taille moyenne ayant, au fil du temps, bien grandi. La société, qui est encore et toujours 100% familiale, compte une septantaine de collaborateurs. Les principaux débouchés se situent pour l'instant encore aux Pays-

Bas, en Belgique et en Allemagne.

A Haaksbergen, la rédaction s'est entretenue avec Harmen Kok, responsable des achats, ainsi qu'avec Bob van den Brink, account manager. Messieurs Kok et van den Brink junior nous expliquent le choix de Dimasys.

"Décrire brièvement Mees van den Brink vous permettra d'un peu mieux comprendre la situation", lance Harmen Kok. "L'entreprise compte actuellement quatre filiales, car outre l'implantation à Haaksbergen, nous possédons également des filiales à Veenendaal (près d'Utrecht), Drachten (près de Groningue) et Tilburg. A côté de cela, l'on trouve également à Haaksbergen la société Brinkoflex, une société distincte active uniquement comme fabricant. Chez Brinkoflex sont ainsi produits des airbrake coils, des flexibles destinés au système de freinage des combinaisons tracteur et remorque."

50.000 articles disponibles de stock

"En jetant un œil sur la carte, l'on constate que les divisions sont idéalement réparties à travers les Pays-Bas. Et cela sert bel et bien un objectif concret. Un très gros point fort de Mees van den Brink est que nous disposons d'un vaste stock, avec environ 50.000 articles immédiatement disponibles. Les clients peuvent trouver un stock propre tant à Haaksbergen qu'à Veenendaal, Drachten et Tilburg."

"La gestion des stocks démontre aussi la stratégie de notre entreprise", intervient Bob van den Brink. "Nous insistons perpétuellement sur le fait que nous devons être aussi flexibles que possible et que notre souci du service ne peut pas être un vain mot. Etant donné que nous disposons de filiales, les clients ne doivent pas faire des kilomètres inutiles et peuvent bénéficier d'une aide très rapide. Nous avons d'ailleurs l'intention de les servir encore plus rapidement dans l'ouest du pays. Il y a en effet des

chances pour que nous ouvrons une filiale supplémentaire à Botlek (ndlr: le port de Rotterdam), où l'on pourra trouver les articles les plus courants."

Agrandissements d'échelle

Ce qui précède illustre déjà plus ou moins pourquoi Mees van den Brink a décidé d'avoir recours à Dimasys. L'entreprise disposait d'un logiciel fonctionnant correctement, mais en raison des agrandissements d'échelle systématiques, il était tout de même temps d'intervenir.

"Nous travaillions avec un logiciel sur mesure qui suffisait amplement. Toutefois, nous rencontrions de plus en plus de problèmes pour synchroniser les données", explique Harmen Kok. "De plus, le fournisseur du logiciel travaillait de moins en moins vite et nous n'avions pas une vision de notre situation en temps réel, parce que nous devions appeler chaque jour notre système central de gestion des stocks."

"Nous avons fait connaissance à Infomat plutôt par hasard, via un mailing", se souvient Bob van den Brink. "Nous les avons invités pour faire plus ample connaissance et ainsi est né notre intérêt pour un nouveau logiciel avec une connexion en temps réel. Ensuite, nous avons encore invité cinq autres parties afin de pouvoir bien comparer, mais une analyse SWOT a rapidement démontré qu'Infomat constituait de loin le partenaire le plus indiqué pour nous. Non seulement nous avons eu au début des prises de contact positives avec Infomat, qui se focalise comme nous sur la flexibilité, mais l'analyse a en outre tout simplement prouvé que nous n'aurions pu trouver meilleur partenaire."

Pas tous les modules

Tous les modules n'ont pas été implémentés chez Mees van den Brink. L'on n'avait ainsi pas besoin des logiciels de production, d'entreposage ou de CRM. Le module d'E-commerce s'avérait lui aussi superflu.

"Internet est important, mais chez nos clients, c'est tout de même le facteur 'conseil personnalisé' qui prévaut", poursuit Bob van den Brink. "Nous vendons littéralement plus qu'un flexible et deux raccords. Le client doit surtout recevoir le matériel approprié, et c'est difficile via Internet."

Travail sur mesure

Chez Mees van den Brink, après avoir décidé d'utiliser Dimasys en septembre 2003, l'on n'a pratiquement utilisé que les modules standards. Même si cela

à tout de même nécessité un certain travail sur mesure.

"Infomat a dû créer quelques adaptations sur mesure pour l'enregistrement des dévidoirs – un système couvrant les trois filiales – et pour les équipements", ajoute Bob van den Brink. "Via l'enregistrement des dévidoirs par exemple, nous pouvons parfaitement savoir où et comment les rouleaux de 50 mètres doivent être découpés et où se trouvent les différents longueurs."

Avantages divers

Lorsque nous demandons à nos deux interlocuteurs de décrire leurs expériences positives avec le système, les avantages se succèdent sur leurs lèvres. Dimasys répond apparemment bel et bien aux attentes. Mieux même, l'entreprise envisage de procéder à une upgrade de Dimasys dans un avenir très proche. Celle-ci devrait rendre la rotation des listes encore plus flexible.

"Globalement, l'on peut affirmer que Dimasys fonctionne plus rapidement que l'ancien système. La base de données est, elle aussi, beaucoup plus rapide", souligne Bob van den Brink. "De plus, vous bénéficiez d'une vision plus claire de la situation, les documents sont plus explicites et plus facilement adaptables, etc. Bref, il s'agit d'un système qui fonctionne facilement et rapidement et qui répond parfaitement à nos souhaits."

"Ce qui nous a frappés, c'est la vitesse à laquelle nos collaborateurs se sont familiarisés à Dimasys", intervient Harmen Kok. "Au début, il y a eu un peu de réticence, mais à peine un mois plus tard, plus personne ne se plaignait. J'ai aussi constaté combien la synchronisation plus rapide génère des économies au niveau des heures de travail par homme et combien le système est sécurisé. De plus, nous disposons ainsi d'un module de vente et d'offres de prix extrêmement polyvalent, nous permettant de maîtriser l'ensemble du processus de vente du début à la fin avec un minimum d'opérations. Les transactions inter-sociétés sont aussi particulièrement rapides. Si, par exemple, nous avons besoin de quelque chose se trouvant à Veenendaal, il suffit de passer une commande électronique pour y faire réaliser un ordre de prélèvement une minute plus tard."

"Vous pouvez sans problème écrire que nous sommes très satisfaits", conclut Bob van den Brink. "Évidemment, nous savions qu'un logiciel standard ne pourrait pas répondre à tous nos souhaits, mais Infomat nous a fourni un logiciel qui dépasse même nos attentes!"



dimasys

Dimasys, une solution en or dans le secteur des soins de santé pour Laméris et Enraf Nonius

laméris
healthcare solutions



Partner for Life

Groupes cibles spécifiques

Nous avons cette fois pris la direction d'Aartselaar, où nous avons rencontré Patrick Celis, administrateur délégué de Laméris et d'Enraf Nonius, deux entreprises qui achètent et vendent des produits exclusifs dans le monde des soins de santé, mais qui s'adressent à des groupes cibles spécifiques différents. Ensemble, ces deux entreprises emploient quelque 25 personnes, qui travaillent toutes sur le site d'Aartselaar.



Ces dernières années, nous avons déjà proposé de nombreux témoignages sur Dimasys, le système d'ERP commercialisé par Infomat, une filiale de la société cotée en bourse Systemat. Dans cet article, nous examinerons pour la première fois comment Dimasys a été implémenté simultanément dans deux entreprises appartenant au même propriétaire et comment ce système permet un fonctionnement encore plus efficace de ces entreprises actives toutes deux dans le secteur des soins de santé.

"Les deux entreprises sont d'origine néerlandaise. Laméris a été fondée en 1907 à Utrecht tandis qu'Enraf Nonius a vu le jour en 1937", explique monsieur Celis. "Laméris se destine aux services critiques, comme les blocs opératoires, les soins intensifs, les urgences, etc., alors qu'Enraf Nonius cible principalement la revalidation dans les hôpitaux ainsi que la kinésithérapie dans les cliniques privées. Cette dernière distribue tant du petit matériel que de grosses machines, telles que des robots de marche qui coûtent environ 250.000 euros pièce. Laméris se focalise principalement sur les consommables, dont l'entreprise tire environ 70% de ses recettes. Les 30% restants sont générés par les appareils. Les recettes d'Enraf Nonius (un nom qui provient de l'abréviation de Eerste Nederlandse Röntgen Apparaten Fabriek ou premier fabricant néerlandais d'appareils à rayons X, tandis que Nonius est une mesure de longueur, ndlr.) proviennent par contre intégralement des appareils."

"Les groupes cibles des deux entreprises nous en apprennent déjà long sur les besoins auxquels il fallait répondre au niveau du suivi. Chez Laméris, par exemple, les numéros de lots seront très importants, ce qui signifie que la traçabilité revêt une importance capitale pour nous. Chez Enraf Nonius, par contre, des éléments comme le service après-vente ou la gestion des numéros de série sont particulièrement importants."

Lorsque monsieur Celis s'est mis en quête d'un nouveau logiciel en 2005, il avait par conséquent des exigences spécifiques. Le nouveau système à implémenter devait pouvoir rendre de fiers services tant chez Laméris que chez Enraf Nonius.

"Auparavant, nous travaillions avec un programme de logistique âgé d'environ 15 ans et qui ne répondait plus à nos besoins. Après avoir

sondé le marché, nous avons atterri chez Infomat, et y avons trouvé ce que nous cherchions: un système intégré, permettant de tout faire. Avec celui-ci, nous avons acheté un grand nombre des modules disponibles."

Techniciens équipés de pc portable et imprimante

Bien que le système soit opérationnel depuis déjà quelques années, plusieurs modules supplémentaires sont actuellement en phase d'implémentation chez Laméris et Enraf Nonius. L'on a tout d'abord mis en service les modules pour la logistique et la comptabilité (Dimasys Financials). Après quoi a suivi l'implémentation du module « service après-vente » tandis que lors de notre entrevue, le démarrage du module « offre de prix » était imminent.

"Ce qui précède montre clairement, selon moi, pourquoi nous nous sommes d'abord attaqués à la logistique et à la comptabilité. Le fait que le service après-vente ait également constitué une haute priorité surtout pour Enraf Nonius, n'a aussi rien d'étonnant. Pour nous, il importe en effet que les réparations chez les clients puissent être effectuées le plus rapidement et le plus efficacement possible. Désormais, nos techniciens reçoivent tous un pc portable accompagné d'une imprimante, ils peuvent donc se connecter à la société mère et ainsi disposer de toutes les informations clients en temps réel. Un avantage énorme parce que les gens sur la route peuvent, en se connectant, obtenir des informations capitales, comme par exemple les conditions et la durée de garantie. De plus, cela permet aussi de répondre à la demande extrêmement importante de fournir directement une offre de prix aux clients. Inutile de vous expliquer la valeur ajoutée commerciale d'un tel avantage..."

"Les possibilités sont beaucoup plus larges qu'on ne pourrait l'imaginer."

Dim@shop

Lors de notre entrevue, nous avons évidemment aussi sondé les attentes pour l'avenir. Monsieur Celis a récemment commandé Dim@shop, qui nous permettra de réagir à la réalité du marché. Via l'e-commerce, il sera en effet possible de toucher le médecin traitant avec un produit spécifique qui fera bientôt l'objet d'une forte demande.

"Il s'agit d'un produit pour le screening préventif des problèmes intestinaux. L'Union Européenne a décidé que, d'ici 2011, toutes les personnes âgées de plus de 50 ans, pourront bénéficier gratuitement d'un screening préventif. Nous proposons ce test au médecin traitant qui permettra un examen beaucoup plus ciblé du côlon-rectum."

"L'objectif consiste en ce que, dans un avenir proche, les docteurs puissent commander ce test via Internet, en plaçant tout simplement ce dont ils ont besoin dans leur 'caddie'. Nous avons par ailleurs également l'intention d'adapter notre site Internet pour l'associer à ce système d'e-commerce."

Lorsque nous demandons à monsieur Celis quelle est son impression générale, le ton est essentiellement positif.

"L'automatisation vient particulièrement en aide pour pouvoir fonctionner de manière la plus efficace possible. Dimasys nous rend ici d'excellents services. Ce système offre clairement de très nombreuses possibilités; j'oserais même affirmer que ces possibilités sont beaucoup plus larges qu'on ne pourrait l'imaginer. La seule chose que je voudrais mentionner, c'est qu'il faut réfléchir à deux fois avant de passer à ce système d'ERP. L'implémentation d'une telle application nécessite assez bien de temps et il faut donc commencer par examiner quels modules sont les plus cruciaux."



Les serveurs IBM System X offrent des performances idéales avec Ypsos Business et Dimasys

Grâce aux serveurs IBM System X, spécialement conçus pour les PME, votre vie devient chaque jour un peu plus simple. Pour vous, nous avons réalisé les tests de performance et de fiabilité nécessaires en utilisation de nos deux solutions ERP : Ypsos Business et Dimasys. Les résultats sont extrêmement positifs, et permettent de garantir une performance optimale. Les serveurs IBM System X sont peu onéreux et pourtant très fiables. Deux arguments qui comptent énormément pour une PME. En d'autres termes, les serveurs IBM font leur boulot, ce qui vous permet de vous concentrer sur le vôtre !



Ces serveurs disposent d'un système de 'self-managing', qui augmente le contrôle sur votre environnement IT tout en diminuant vos coûts de maintenance. Ce type de technologie est standard chez IBM. Pas de coût supplémentaire. Pas d'options à ajouter. Un deuxième avantage est certainement la collaboration étroite entre IBM et Infomat. Ce dernier est votre intermédiaire spécialisé dans votre secteur d'activités, et nous connaissons parfaitement toutes les possibilités de la gamme serveurs IBM System X.

Serveurs System X : différenciation et renouvellement permanent

Comment les serveurs IBM System X à processeurs Intel ou AMD se distinguent-ils de la concurrence ? Par les investissements R&D permanents d'IBM et les outils de gestion spécifiques à la marque. Les modèles 'tours' comme les modèles 'en rack' offrent énormément de possibilités qui tiennent la concurrence à distance, font gagner des parts de marché et renforcent la confiance des clients.

Des solutions System X abordables

Les serveurs IBM System X à processeurs Intel ou AMD sont des produits de grande qualité, dont le rapport qualité/prix est un atout majeur pour une gestion équilibrée de votre environnement IT. La gamme offre des solutions d'entrée de gamme pour des environnements de cinq utilisateurs jusqu'à des modèles à haute performance pour des environnements Dimasys plus imposants et plus complexes.

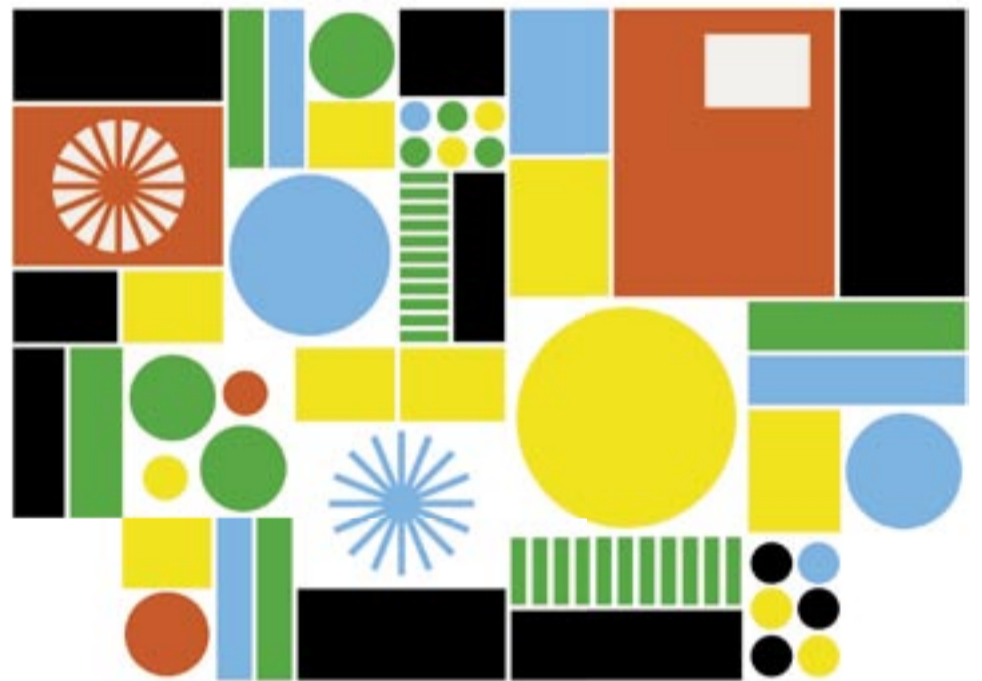


Smarter technology for a Smarter Planet:

Can an entire business be given a nervous system?

On a smarter planet, the datacenter is not simply the heart of IT, it's also the central nervous system of the entire business. IBM is helping companies view their extended infrastructure not as a collection of disconnected pieces, but as an integrated system that connects the datacenter to all of the digital and physical assets of the business, creating a more dynamic infrastructure. From railway systems that can predict and schedule their own maintenance to assembly lines that understand how to adjust to changing needs to power grids that match supply and demand, we're already helping customers improve service, increase flexibility and reduce operating costs by as much as 50%.

A smarter business needs smarter software, systems and services. Let's build a smarter planet. ibm.com/infrastructure



INVITATION

INSCRIVEZ - VOUS VIA NOTRE SITE WEB WWW.INFOFORMAT.EU ET CLIQUEZ SUR NOS EVENTS!

SESSIONS D'INFORMATION GRATUITES

En tant qu'acteur important dans votre secteur d'activité, nous avons le plaisir de vous inviter à une de nos sessions d'informations, afin de vous faire découvrir la dernière version de DIMASYS et d'YPSOS BUSINESS ERP, suivi d'un snack

Les sessions auront lieu de 14h00 à 17h00. Nous vous confirmerons le lieu exact et vous enverrons le plan d'accès dès réception de votre inscription.



sessions d'information

BRUXELLES (Lasne)	mardi 20 octobre 2009
CAPELLEN	jeudi 22 octobre 2009
CHARLEROI	mardi 27 octobre 2009
LIEGE	jeudi 29 octobre 2009



sessions d'information

CAPELLEN	mardi 20 octobre 2009
CHARLEROI	jeudi 22 octobre 2009
LIEGE	mardi 27 octobre 2009
BRUXELLES	jeudi 29 octobre 2009

INFOFORMAT SA – Chaussée de Louvain 435 – B-1380 Lasne – tél: +32 2 725 52 25 - fax: +32 2 725 50 02

INFOFORMAT SA - P. I. des Hauts-Sarts - Rue des Alouettes 121 – BE-4041 Milmort - Tél.: +32 4 240.57.90 - Fax: +32 4 248 22 68

INFOFORMAT SA – Parc d'activités Capellen, 77/79 – L-8308 Capellen – tél +352 31 71 32 296 - fax: +352 31 71 32 200

www.infomat.eu - infomat@systemat.com

GRANDE ou PETITE PME, il y a toujours une SOLUTION ERP chez Infomat



- < 16 utilisateurs simultanés
- Solution "all in one"
- Implémentation en 10 jours
- Licences à partir de 7.500 €



- De 16 à 150 utilisateurs simultanés
- 40 modules "à la carte"
- Plan d'implémentation selon projet
- Licences à partir de 25.000