



... Bermabru

La stabilité d'Infomat et l'évolution permanente de Dimasys permettent déjà depuis cinq ans à Bermabru de se concentrer sur son métier et de regarder vers l'avenir.

CHEZ BERMABRU À ANDERLECHT, UN GROSSISTE SPÉCIALISÉ EN QUINCAILLERIE POUR LES MEUBLES, LE BÂTIMENT ET LES ACCESSOIRES DE CUISINE, ON CONNAÎT PAR CŒUR LA PLUPART DES POSSIBILITÉS QU'OFFRE DIMASYS PARCE QUE LE SYSTÈME (CYCLE COMMERCIAL, GESTION DE STOCK ET LA COMPTABILITÉ) Y EST IMPLANTÉ DEPUIS DÉBUT 2001. AUJOURD'HUI, LES RESPONSABLES DE BERMABRU SONT TOUJOURS TRÈS ENTHOUSIASTES QUANT AUX POSSIBILITÉS DE CE SYSTÈME QUI, PAR SA FLEXIBILITÉ, RÉPOND À PRATIQUEMENT TOUS LEURS BESOINS.



QUINCAILLERIE POUR LES MEUBLES, LE BÂTIMENT ET LES ACCESSOIRES DE CUISINE

Lorsque nous sommes passés chez Bermabru au cours d'une des rares journées ensoleillées d'août, nous avons rencontré trois personnes enthousiastes : les propriétaires Theo et Herman Van Pelt ainsi que Steven Vanes, qui est responsable du marketing et assistant pour les achats. Bermabru emploie aujourd'hui plus de 35 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ dix millions d'euros.

DIMASYS DEPUIS 2001

« Avant Dimasys, nous travaillions avec Navision et, avant cela, encore avec des solutions sur mesure », précise Herman Van Pelt. « Chaque fois, qu'il y avait des nouveautés, il nous fallait à nouveau tout reprogrammer. C'était extrêmement ennuyeux et surtout très cher, parce qu'il fallait chaque fois investir énormément de temps dans la maîtrise du système et tout recommencer pratiquement à zéro. »

« Nous avons coupé le cordon en 2000 et avons décidé de nous mettre à la recherche d'un fournisseur qui avec son logiciel standard, pourrait répondre à tous nos besoins », ajoute Steven Vanes. « Ce logiciel devait tout une phase être convivial, pouvoir

supporter notre système de prix, et dans une phase ultérieure permettre l'intégration d'un web shop. Nous avons examiné huit sociétés et avons finalement retenu Infomat parce qu'elle proposait un logiciel standard particulièrement solide et complet. Elle nous garantissait aussi que le travail sur mesure éventuel serait intégré dans le contrat d'entretien. A côté de cela, nous avons été particulièrement séduits par les solides références qu'ils nous ont présentées et rassurés par leur saine assise financière. »

POINTS FORTS

« Chez Bermabru, nous avons découvert au fil des ans que Dimasys recelait des points forts que nous ne soupçonnions pas au début. On fait ici référence entre autres aux énormes possibilités du module import des catalogues fournisseurs, à l'intégration poussée des cycles de ventes et d'achats ainsi qu'à l'excellent suivi des stocks. »

« Fait très intéressant: grâce à Dimasys, nous pouvons gérer sans effort les articles génériques, c'est-à-dire des produits qui ne font pas partie de notre offre standard », explique Steven Vanes. « Sans devoir créer une multitude de références produits, grâce à ce type d'article, nous pouvons retrouver tout l'historique. De plus, nous pouvons gérer facilement les marchandises spéciales ou les marchandises dans des quantités inhabituelles. »

« Le lien entre les achats et les ventes est excellent. Sur base de n'importe quel des numéros de document [numéro de note d'envoi, numéro de facture, numéro de bon de préparation, ...], nous pouvons consulter ensemble

de tous les autres documents qui composent le cycle des ventes et visualiser l'historique de chaque transaction. Il en va de même pour le cycle des achats qui, a été associé au cycle des ventes en 2004, de telle sorte que nous pouvons passer directement de l'un à l'autre. Ceci a eu pour conséquence que de très nombreux classements ont été supprimés et que nous évoluons réellement vers le 'paperless office'. »

« Le suivi des stocks est, lui aussi, particulièrement pratique », ajoute Herman Van Pelt. « Auparavant, il était impossible de suivre les réservations du stock à terme. Aujourd'hui, elles sont gérées par Dimasys et nous savons parfaitement ce que le client a réservé, dans quelle quantité et quand cela doit être livré. Jadis les articles réservés à terme étaient sortis directement de l'entrepôt, il était alors fréquent que d'autres clients aient la 'malchance' de devoir attendre plus longtemps alors qu'en réalité, la marchandise était disponible. Nous pouvons désormais garantir des délais de livraison exacts, qui peuvent en outre être proposés à la carte. Nous avons par exemple des clients qui ont déjà réservé des articles pour l'année prochaine et qui savent parfaitement quand ils seront livrés. Le fait que Dimasys fonctionne de manière totalement intégrée avec Microsoft Office s'est avéré être un fameux atout. Nous pouvons ainsi facilement importer et exporter des fichiers de Dimasys vers Excel et d'Excel vers Dimasys. »

PLUS QU'UN SIMPLE SUIVI

« Sous peu le module d'E-commerce Dim@shop sera activé, on poussera plus loin l'utilisation du module CRM (Customer Relationship Management) déjà implémenté et on utilisera également davantage les possibilités des modules

Orbis Taskcentre (Messaging & Alerting Tool) et Object Manager »
« Grâce au web shop Dim@shop, les clients professionnels pourront non seulement passer leurs commandes en ligne quand ils le souhaitent, mais ils pourront aussi demander l'historique de celles-ci via Internet », précise Steven Vanes. « Grâce au Orbis Taskcentre (Messaging & Alerting) des signaux d'avertissement vont pouvoir être envoyés automatiquement vers les clients et vers nos collaborateurs. Nous découvrons aussi les possibilités du module Object qui permet de retrouver via Dimasys des documents digitalisés, qui peuvent être visualisés, imprimés ou envoyés par e-mail ou par fax par nos collaborateurs directement à partir de Dimasys (signalétiques, achats, ventes, ...). »

EXCELLENTS CONSEILS

En résumé, Bermabru est extrêmement satisfait de la collaboration avec Infomat. « Nous constatons non seulement que le logiciel fourni continue à évoluer avec notre organisation, mais qu'en plus, il anticipe nos besoins. De plus, nous sommes particulièrement satisfaits des conseils que nous recevons d'Infomat. Il faut souligner que depuis le début, nous avons toujours eu le même interlocuteur, cela signifie que cette personne, qui nous a aidé pendant l'implantation et qui nous a formé, connaît notre histoire par cœur et peut réfléchir avec nous », conclut Theo Van Pelt.



Infomat et le Groupe Systemat ont gardé de leurs nombreuses expériences avec les PME's les systèmes ERP Dimasys et Ypsos Business. Ils s'adressent essentiellement à des sociétés comme la vôtre : des entreprises disposant de 3 à 300 utilisateurs. Pour des centaines de PME's, le return on investment est déjà un fait acquis. Pour plus d'informations, visitez notre site web www.infomat.be ou contactez-nous, nous vous proposerons la solution la plus appropriée.

NOUVELLE VERSION DIMASYS:

CRM/Marketing

Achats

- Proposition de réapprovisionnement
- Rappels fournisseurs
- Contrôle factures d'achat
- Retours fournisseurs

Vente

- Dashboard clients
- Gestion des offres
- Configurateur
- Contrats de vente
- Ventes caisse
- Taxes
- Retours clients
- Ventes offline sur Tablet PC
- Facturation électronique
- Advanced reporting

Retail (POS) point of sales

Logistique

- Analyse ABC
- Calcul automatique des stocks -min/max
- Tailles / coloris
- N° de série et de lot
- Transactions inter sociétés
- Advanced Warehousing
- Emplacements variables
- Optimisation du magasin
- Radio Fréquence

Service

- Contrats de maintenance
- Field automation (PDA, pocket, ...)

Production

Cross application

- Import des catalogues fournisseurs
- Suivi des bobines
- Cours du cuivre
- Labelling et barcoding
- Menolink
- Bellidic
- Bosch Extralink
- Accises
- Dim@link (EDI, XML, ...)

E-commerce

- Catalogue
- Order handling
- Order tracking

Finance

- Comptabilité générale
- Analytique (multi-niveaux)
- Télébanking (in - out)
- Budgets
- Immobilisés & amortissements
- Excel Add in
- Consolidation
- Législation divers pays

Document Management

Orbis TaskCentre (Messaging & Alerting)

...

INFOMAT SA

Chaussée de Louvain 435
B - 1380 Lasne
T +32 2 725 52 25 • F +32 2 725 50 02
infomat@systemat.com • www.infomat.be

INFOMAT NV

Garden Square AB
Laarstraat 16
B - 2610 Wilrijk (Antwerpen)
T +32 3 820 60 00 • F +32 3 830 69 42
infomat@systemat.com • www.infomat.be

INFOMAT LUXEMBOURG

Parc d'Activités Capellen 77-79
L - 8308 Capellen
T +352 31 71 32 296 • F +352 31 71 32 200
infomat@systemat.com • www.infomat.be

INFOMAT BV

Meander 251 - 6825 MC Arnhem
Postbus 5085 - 6802 EB Arnhem
Nederland
T +31 26 376 34 81 • F +31 26 376 34 80
info@infomat.nl • www.infomat.nl