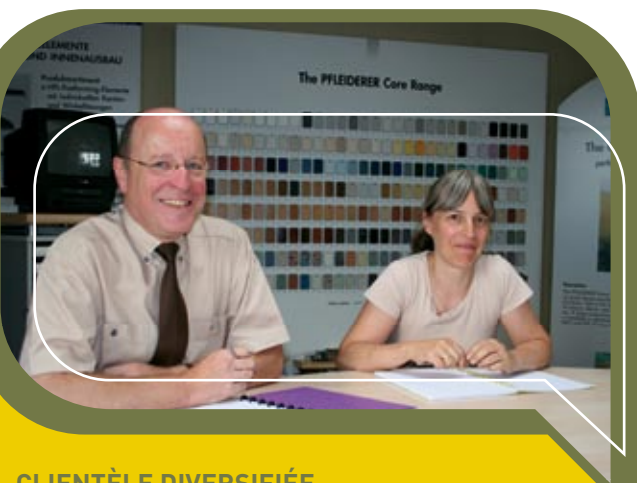


## Cypers

**La définition flexible des unités de mesures est cruciale dans le monde des matériaux et des panneaux en bois**

A WIJNEGEM, PRÈS D'ANVERS, SE TROUVE UNE ENTREPRISE QUI A FAIT LE PREMIER PAS VERS INFOMAT IL Y A DÉJÀ DE NOMBREUSES ANNÉES. CYPERS SA, QUI PROPOSE UN VASTE ASSORTIMENT DE PANNEAUX DEPUIS DÉJÀ PLUS DE 80 ANS, A EN EFFET RATIFIÉ EN 1998 SON PREMIER CONTRAT AVEC INFOMAT, LE BUSINESS SOLUTION CENTER DU GROUPE BELGE SYSTEMAT COTÉ SUR EURONEXT.



### CLIENTÈLE DIVERSIFIÉE

Chez Cypers, le système de gestion ERP Dimasys est resté une valeur sûre, même après tout ce temps. Au fil des ans, nous avons été de plus en plus convaincus que les modules de base achetés au départ n'étaient qu'une première étape, c'est pourquoi nous avons régulièrement élargi les fonctionnalités avec des modules comme le Marketing (CRM), l'Advanced Reporting et le Dim@link.

Le portefeuille des clients de Cypers, qui emploie une quinzaine de personnes, est relativement diversifié. Outre la livraison surtout de plans de travail de cuisine, de panneaux de particules mélaminés et de matériel de cuisine aux magasins de bricolage, divers groupes de professionnels viennent également frapper à la porte de l'entreprise. Divers produits sont ainsi fournis aux spécialistes de l'aménagement intérieur, menuisiers, décorateurs de façades et surtout aux spécialistes en mobilier de cuisine et de bureau.

Le choix du logiciel Dimasys ne s'est pas fait par hasard. Chez Cypers, certains produits doivent être gérés avec une très grande précision. La gestion des stocks, par exemple, doit être aussi efficace que possible. La politique unitaire pour les panneaux, notamment, pour laquelle on tient compte des éventuelles dégradations, est également importante.

Nous avons été accueillis très chaleureusement par Joachim Fias,

administrateur délégué, et son bras droit, Ines Van Looy. Tous deux connaissent l'histoire de la société sur le bout des doigts et sont dès lors les mieux placés pour parler de la collaboration avec Infomat – et par conséquent du système d'ERP Dimasys.

### DÉBUTS EN 1998

« A cette époque, nous avons été confrontés à divers problèmes », explique Joachim Fias. « On craignait par exemple le passage au nouveau millénaire, tandis que le passage à l'euro constituait lui aussi un obstacle possible pour l'application sur mesure d'alors. Comme on pouvait s'y attendre, nous sommes tout d'abord allés frapper à la porte de notre ancien fournisseur pour adapter notre système à ces contraintes. Lorsqu'il s'est avéré que nous allions être confrontés à un solide investissement pour quelques 'copier-coller', nous nous sommes mis à la recherche d'une autre solution. »

« Ce que nous considérons déjà comme un point très fort de Dimasys, c'est le cycle de vente et d'achat », précise Ines Van Looy. « Grâce à cet outil, nous pouvons suivre toute la chaîne du début jusqu'à la fin via un seul et même écran de départ. De plus, il propose aussi des contrôles via l'outil Excel intégré, de telle sorte que nous pouvons intervenir quand nous le souhaitons. A côté de cela, la gestion efficace des stocks est très importante pour nous, parce que cela nous permet d'approvisionner très rapidement notre groupe cible directement à partir de la marchandise qui est en stock. »

### POLITIQUE UNITAIRE

Chez Cypers, le produit principal, à savoir les panneaux, doivent être géré le mieux possible. Grâce aux fonctions existantes pour la gestion des unités de mesure, avec Dimasys, le suivi des panneaux peut désormais s'effectuer de manière très précise.

« Cette fonction de gestion des unités comprend deux phases », explique Joachim Fias. « Actuellement, nous pouvons gérer les panneaux décoratifs selon les unités de mesures les plus diverses dans le cycle logistique, jusqu'aux mètres carrés dans la facturation. Et, ce qui est particulièrement important pour nous, les réductions des dimensions des planches peuvent également être traitées. Ces dernières ont généralement lieu sur la longueur. Si un panneau est abîmé, on décompte en millimètres ce qui n'est pas utilisable, tout le panneau est livré au client, mais ce qui n'est pas utilisable n'est pas facturé. »

### ADVANCED REPORTING

Chez Cypers, on peut également, grâce à Dimasys, compter sur un système de rapports parfait. Initialement, on avait uniquement installé le générateur de rapports externe Crystal Reports, mais on a ultérieurement procédé, sur les conseils d'Infomat, à l'installation du module Advanced Reporting.

« Nous utilisons Crystal Reports mensuellement pour suivre les diverses évolutions, de telle sorte que nos collaborateurs surtout dans la cellule des ventes, ne reçoivent que les informations qui leur sont réellement nécessaires », ajoute Ines. « Celles-ci pouvaient toutefois être encore plus détaillées, c'est pourquoi nous avons opté pour le module Advanced Reporting. Grâce à ce module, nous pouvons réaliser nous-mêmes des statistiques illimitées et ainsi rester parfaitement au courant de tout ce que nous devons savoir. Nous pouvons ainsi notamment sortir une liste des stocks de la base de données ou encore, pouvons sortir à tout moment, une liste des stocks par date de clôture. »

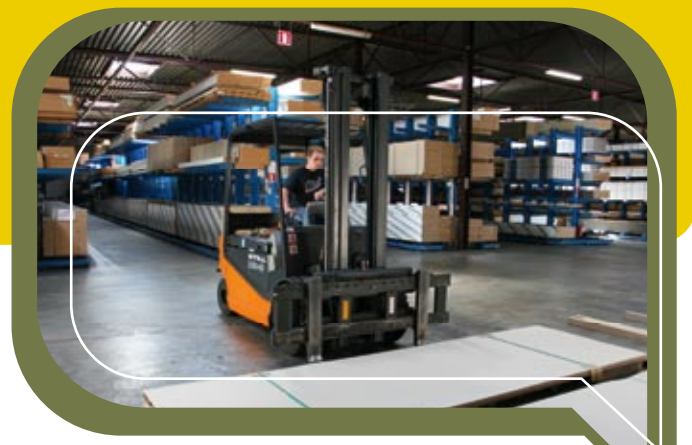
« Autre avantage: celui des notes d'expédition non-facturées. Lorsque vous rédigez une note d'expédition, les marchandises sont déduites de votre stock alors qu'elles n'ont pas encore été livrées chez le client. On jette tout simplement un coup d'œil dans le système et on voit ce qui n'a pas encore été

facturé pour ensuite le compter plus tard au niveau des stocks. Le système ne doit pas tenir compte de certaines dates de clôture. Le 31 décembre, par exemple, ne pose plus problème... »

### L'AVENIR?

« Le module CRM, est intéressant pour l'avenir, mais il doit encore être démarré », conclut Joachim Fias. « Quant au système EDI (Electronic Data Interchange), nous l'utilisons en permanence avec notre plus gros fournisseur, le groupe DUROpal-Wodego. Lorsque nous réalisons une commande d'achat dans Dimasys, cela crée automatiquement un fichier EDI qui va directement dans leur système ERP, toute la transaction s'effectue ainsi en quelques minutes. Nous escomptons que le système EDI sera à l'avenir également possible avec d'autres entreprises, mais pour l'instant dans notre secteur il est utilisé par peu d'entreprises. »

« Dim@shop? C'est très intéressant, mais c'est encore un peu tôt pour notre secteur. Nous avons déjà le module, mais nous nous attendons à pouvoir l'utiliser activement seulement d'ici trois ans. Dans notre métier, la demande du client n'existe pas encore, même si nous pensons que celle-ci viendra à terme. »



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](http://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](mailto:infomat@systemat.com) • [www.infomat.be](http://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](mailto:infomat@systemat.com) • [www.infomat.be](http://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](mailto:infomat@systemat.com) • [www.infomat.be](http://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](mailto:info@infomat.nl) • [www.infomat.nl](http://www.infomat.nl)