



Tony Mertens

La combinaison unique d'un environnement de vente au détail et la complexité d'un warehousing management piloté par RF

IL VA DE SOI QUE LA GESTION DE CINQ POINTS DE VENTE AINSI QUE DE L'ENTREPÔT CENTRAL ET DU SIÈGE ADMINISTRATIF À WILRIJK N'EST PAS UNE SINÉCURE. POUR SERVIR DE MANIÈRE OPTIMALE LES PLUS DE 150.000 CLIENTS ANNUELS, IL FAUT AUSSI UN SYSTÈME UNIFORMISÉ, AFIN QUE LES QUELQUE 50 COLLABORATEURS DE TONY MERTENS PUISSENT SERVIR LE CLIENT DE MANIÈRE OPTIMALE TANT DANS LE MAGASIN QU'EN DEHORS. C'EST ICI QU'INTERVIENT DIMASYS.



CONCEPT UNIQUE

En région anversoise, l'approche unique de Tony Mertens matière de peinture et de décoration constitue une valeur sûre depuis déjà plus de 20 ans. Après avoir ouvert un cinquième 'univers Tony Mertens' l'an dernier à Zaventem, les amateurs de peinture, papier peint, rideaux et revêtements de sol haut de gamme de la région bruxelloise apprécient désormais à sa juste valeur ce concept unique de magasins qui repose sur l'innovation, l'inspiration, la qualité et des conseils professionnels. Dans cette success-story, Dimasys, le module d'ERP d'Infomat, une filiale du groupe coté en Bourse Systemat, joue un rôle capital.

MÊME PHILOSOPHIE DE BASE

Tous les magasins de Tony Mertens reposent sur la même philosophie de base: on y trouve tout pour l'intérieur sous un seul et même toit, dans un cadre clair et inspirateur. Chaque magasin respire le calme et l'ordre et est scindé en quatre divisions, dans lesquelles des collaborateurs qualifiés fournissent aux clients explications et conseils professionnels. De plus, on trouve dans chaque magasin des espaces déco aménagés avec goût et grâce auxquels le client peut parfaitement se faire une idée de l'effet des peintures, papiers peints, rideaux et autres revêtements de sol présentés en situation réelle.

"Il y a quelques années, nous trouvions que nous avions besoin d'un tout nouveau système informatique. Notre vieux système

pouvait difficilement supporter les nombreuses tâches devenant de plus en plus complexes, de telle sorte que nous avons été obligés de chercher une solution drastique", explique Tony Mertens, administrateur délégué. "Après la réalisation d'un cahier des charges, sur base d'une analyse effectuée par notre directeur financier, Gert Vermeiren, et le responsable IT Dirk Gypen, nous avons rencontré une dizaine de fournisseurs potentiels. Sur base de huit réactions, nous avons sélectionné les trois meilleurs fournisseurs de systèmes d'ERP à nos yeux. Finalement, notre choix s'est porté sur Infomat, qui était au-dessus du lot grâce à son expérience et à sa connaissance du secteur du retail, sans oublier le lien intéressant et fondamental pour notre avenir avec le warehousing."

LA VALEUR AJOUTÉE DE DIMASYS

Après une préparation précise, Dimasys a été implémenté en 'live' le 15 février 2006. Au début, il a encore fallu trouver ses marques ici et là, mais désormais, Dimasys démontre pleinement sa valeur ajoutée.

"Changer beaucoup de choses en peu de temps s'avère toujours difficile", précise Tony Mertens. "Cela n'a rien d'étonnant, car il s'agit en effet ici d'un projet très complexe, pour lequel il a fallu venir à bout de diverses difficultés. Comme par exemple, comment relier six filiales entre elles, chacune avec plusieurs disciplines particulières, comme la confection de rideaux ou la découpe de revêtement de sol textile? Ou bien imaginez-vous aussi la problématique complexe des unités utilisées typiquement pour nos produits: pièces, boîtes, m², mètres courants, découpes, litres, etc."

"En outre, ajoutez également à cela l'aspect humain. Tout changement est difficile; malgré l'excellente formation donnée par les assistants d'Infomat, il a fallu que la pièce tombe chez les collaborateurs, et cela a pris plus de temps pour certains que pour d'autres."

Lorsque l'entrevue pour cet article a eu lieu, début août, l'adaptation à l'ensemble du système intégré était terminée depuis un petit temps. Même aujourd'hui encore, on découvre jour après jour de nouvelles possibilités du système Dimasys, qui font que la formule Tony Mertens pourra continuer à grandir harmonieusement, sans engager de nouveaux collaborateurs.

"Les deux prochaines années, je pressens qu'il y aura peu de changements au niveau du personnel. Grâce à l'optimisation du système, une 'histoire sans fin' parce que Dimasys est infini, nous pourrions travailler de manière toujours plus efficace, ce qui nous permettra de faire la différence. Un petit exemple: imaginons qu'un client commande des rideaux dans un magasin. Grâce à la possibilité de réaliser des rapports, nous pourrions suivre pas à pas à quel stade de la production se trouve la commande et faire exactement savoir au client quand il pourra disposer du produit fini. Un atout commercial à ne pas sous-estimer", ajoute Tony Mertens.

MODULE DE CAISSE PERFORMANT

Stephan Van Bulck, un des dirigeants d'Infomat, souhaite se pencher davantage sur deux éléments de l'implémentation de Dimasys chez Tony Mertens. Il s'agit concrètement de la combinaison unique d'un système de caisse multi-sites et du module de warehousing commandé par RF (radio fréquence).

"Pour le module de caisse, on travaille avec un écran tactile", souligne Stephan Van Bulck. "Nous travaillons en temps réel, ce qui signifie que tous les magasins sont constamment reliés entre eux et que tous les utilisateurs disposent des mêmes données au même moment dans tous les sites. Vous êtes en possession d'un chèque cadeau ? Pas de problème, vous pouvez présenter ce dernier dans n'importe quel magasin du groupe. Internet vous lâche quelques instants? Pas de problème également, les caisses peuvent continuer à travailler de manière autonome et elles effectueront automatiquement les mises à jour nécessaires dès le rétablissement de la connexion."

"Cela marche à merveille", intervient Tony Mertens. "Le module de caisse est particulièrement convivial et il a fonctionné à la perfection dès le début."

"Pour une entreprise avec un entrepôt centralisé comme chez Tony Mertens, le module de warehousing a également une valeur inestimable", poursuit monsieur Van Bulck. "Ici, nous travaillons avec une gestion des lieux variable et l'optimisation de l'entrepôt est entièrement commandée par radio fréquence. Il suffit aux collaborateurs de scanner et vous avez un aperçu des stocks en temps réel. Tous les magasins sont réapprovisionnés automatiquement chaque jour, et il est désormais possible de suivre les mouvements de stock en temps réel entre les diverses filiales."

"Le système effectue parfaitement le suivi du stock et des éléments comme la gestion totalement automatisée des stocks maximum et minimum", confirme Tony Mertens. "Pour les contrôles intermédiaires du stock, nous sommes désormais arrivés à une exactitude de 90%, un chiffre qui devrait encore s'élever en fin de cette année; il s'agit en effet purement d'éliminer les risques d'erreurs humaines."

UNE HISTOIRE QUI N'EST PAS TERMINÉE

"Comme je l'ai déjà dit, il importe d'optimiser le système graduellement", conclut Tony Mertens. "Et il n'y a pas que le 'finetuning'. Un domaine qui pourrait nous intéresser dans le futur concerne le module d'E-commerce. Pour l'instant, nous en sommes encore au stade de la discussion interne, mais je n'exclus pas d'aller plus loin dans un avenir proche."



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 votre: des entreprises disposant de 3 à 300 utilisateurs. Pour des centaines de PME's, le return on investment (ROI) est déjà un fait acquis. Pour plus d'informations, visitez notre site web www.infomat.eu ou contactez-nous, nous vous proposons 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
- Optimalisation du magasin
- Radio Fréquence

Service

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

Production

Cross application

- Import des catalogues fournisseurs
- Suivi des bobines
- Cours de 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

Corsa Enterprise Content Management (ECM)

Dimasys Taskcentre (Messaging & Alerting)

...

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

INFOMAT SA
Parc Industriel des Hauts-Sarts
Rue des Alouettes 121
B - 4041 Milmort
T +32 4 240 57 90 • F +32 4 248 22 68
infomat@systemat.com • www.infomat.eu

SYSTEMAT SA
Chaussée de Louvain 435
B - 1380 Lasne
T +32 2 352 83 11
www.systemat.com

SYSTEMAT LUXEMBOURG
Parc d'Activités Capellen 77-79
L - 8308 Capellen
T +352 31 71 32 296
www.systemat.com