



Coeman Packaging

« Le chiffre d'affaires a augmenté de 30% en 4 ans, sans avoir dû engager un seul collaborateur administratif supplémentaire ! »

LA SOCIÉTÉ COEMAN PACKAGING, ÉTABLIE À WAREGEM LE LONG DE LA E17 CONSTITUE UN VÉRITABLE CAS D'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE QUI EXPLORE LES POSSIBILITÉS DU LOGICIEL D'ERP DIMASYS JUSQUE DANS LES MOINDRES DÉTAILS. COEMAN PACKAGING EST, COMME SON NOM LE LAISSE SUPPOSER, SPÉCIALISÉ DANS LA DISTRIBUTION DE MATÉRIEL D'EMBALLAGE FINAL (RUBAN ADHÉSIF, FILM RÉTRACTABLE, ETC.) ET DE MACHINES D'EMBALLAGE, AVEC TOUS LES ACCESSOIRES POSSIBLES. EN 1999 DÉJÀ, L'ENTREPRISE A COMMENCÉ À UTILISER LE LOGICIEL DE BASE DE DIMASYS ET AUJOURD'HUI, SEPT ANS PLUS TARD, ELLE CONTINUE À IMPLÉMENTER DES EXTENSIONS.



ce nouveau pas en avant pouvait être effectué et nous avons alors implémenté le module de marketing, un module particulièrement important pour nous. »

L'EFFICACITÉ POUR TOUT

« Le credo de Coeman Packaging est que nos gens doivent consacrer le maximum de leur temps à notre core-business », explique Luc Vanderbeke, le directeur général. « Dans notre entreprise, nous remettons en question les tâches récurrentes pour faire des affaires de manière aussi efficace que possible, une exigence absolue de nos jours. Il est entre-temps archi-clair que cela fonctionne. Si je vous dis que notre chiffre d'affaires a augmenté de pas moins de 30% en quatre ans pour atteindre 25 millions d'euros, sans avoir dû engager un seul collaborateur administratif supplémentaire, celui qui fait preuve de bon sens aura compris. »

L'IMPORTANCE DE LA FORMATION

« La manière de travailler de Coeman a ceci de typique que l'on n'a pas opté directement pour une extension. Tous les collaborateurs doivent d'abord maîtriser un système après une formation intensive. En même temps, ils doivent aussi être formés pour travailler d'une manière uniforme. C'est pourquoi nous avons d'abord évalué si tout le monde maîtrisait le système avant d'aller plus loin. En 2000, il était déjà clair que

La raison de l'importance de ce module de marketing apparaît rapidement lorsque Luc Vanderbeke explique comment fonctionne la société. Coeman Packaging possède une vingtaine de commerciaux externes tant aux Pays-Bas et en France qu'en Belgique et ceux-ci doivent pouvoir communiquer aussi efficacement que possible avec la société mère.

« Dès 2000, tout le monde a été équipé d'un ordinateur portable, permettant d'avoir accès à notre système via l'ADSL. Élément très intéressant: on pouvait introduire un rapport en temps réel, de telle sorte que nous pouvions, ici à Waregem, voir directement quelles actions devaient être entreprises. Inversement, le représentant bénéficiait aussi d'un feedback parce qu'il pouvait suivre ce qui s'était passé et comment cela avait été suivi. »

« En 2006, nous sommes allés encore plus loin: tout le monde a en effet été équipé d'un nouveau portable qui, à l'aide du WiFi ou d'une carte de communication, permet d'entrer en contact avec la société peu importe où l'on se trouve. L'avantage est évident: lorsque l'on a visité un client, on peut nous transmettre un rapport directement après, ce qui nous permet de travailler de manière encore plus flexible. »

« Le collaborateur externe bénéficie aussi directement de plus de confort, parce qu'il ne doit plus attendre d'être rentré à la maison pour envoyer toutes les données. Et évidemment, cela représente aussi un avantage pour Coeman Packaging. Nous avons calculé notre gain de temps, après avoir d'ailleurs servi de projet pilote pour ce système, et avons constaté que nous enregistrons un gain de temps allant jusqu'à une heure par jour ! »

ORBIS ET THE DOCUMENT STORE

Ces dernières années, Coeman Packaging a également encore ajouté d'autres modules au logiciel de base. Luc Vanderbeke est très enthousiaste surtout quant au module Orbis Messaging & Alerting ajouté en 2004 et au module The Document Store mis en service en juin 2005.

« Orbis comprend une quarantaine d'alertes particulièrement intéressantes pour nous. Il est vital, par exemple, que suive une communication automatique à la comptabilité lorsqu'une limite de crédit est dépassée. A côté de cela, on trouve notamment des alertes pour le service commercial, on bénéficie d'un aperçu automatique de toutes les machines qui ne sont pas payées à temps, chaque collaborateur concerné reçoit un aperçu des commandes notées le jour précédent et nous pouvons même avertir les clients automatiquement lorsque nous ne pouvons pas tenir une promesse pour la semaine suivante. »

« The Document Store nous rend d'excellents services pour la gestion automatisée des documents. Le courrier entrant est scanné, après quoi le stockage du papier n'est plus nécessaire. L'élément particulièrement fort ici, c'est que nous pouvons archiver toute la communication avec le client de manière centralisée, client par client. A l'exception de la comptabilité et de la réception, il a été interdit à tous les départements d'encore conserver des documents papier, ce qui permet à l'entreprise de réaliser un gain de temps

de 12 à 15 heures par semaine! »

« Cela offre divers avantages pour le client. Le client a besoin d'un mode d'emploi? On le retrouve alors directement dans le système et on le transmet tout en restant en ligne. Il en va de même pour nos gens sur la route. Sans parler de l'approbation électronique des factures. Avant, la comptabilité devait attendre pour payer les factures jusqu'à ce que lui parvienne une note signée. Aujourd'hui, le responsable concerné transmet cela de manière électronique et, inversement, on voit grâce à cette réaction pourquoi une facture n'a éventuellement pas été payée et vous avez ainsi directement une explication à donner au fournisseur qui en demande une. »

SCANNING DES NOTES D'EXPÉDITION

En vue de l'avenir également, il y a encore de grands projets avec Dimasys. La prochaine étape concernera le scanning de notes d'expédition signées. Ce système devrait être opérationnel juste avant les vacances estivales de 2006.

« Ecoutez, nous travaillons constamment avec des transporteurs tant internes qu'externes, ce qui signifie que nous recevons chaque mois des montagnes de papiers qui, en outre, ne sont pas numérotés. Avec comme conséquence le fait qu'il faut investir énormément de temps dans le classement manuel de ces documents. Grâce à ce nouveau module, cela appartiendra définitivement au passé et nous gagnerons de nouveau beaucoup de temps précieux! »



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