



## Partner Safety

### Dimasys ERP gère à volonté les tailles et les coloris de Partner

C'EST À BORSBEEK, PRÈS D'ANVERS, QUE NOUS AVONS TROUVÉ UN DES UTILISATEURS SANS CESSER PLUS NOMBREUX DU SYSTÈME D'ERP DIMASYS PROPOSÉ PAR LE GROUPE BELGE COTÉ EN BOURSE SYSTEMAT. PARTNER, CAR TEL EST SON NOM, NE S'INSCRIT CEPENDANT PAS TOUT SIMPLEMENT DANS LA LISTE DES TÉMOINS QUE NOUS AVONS PASSÉS EN REVUE AUPARAVANT.

partenaire tant pour nos clients que pour nos fournisseurs et c'est pourquoi nous sommes bien plus qu'un simple négociant. »

#### ENVIRONNEMENT ERP PERFORMANT

Après les débuts à Borgerhout, l'entreprise a grandi constamment et a été contrainte de déménager en 1993 vers le site actuel parce qu'elle avait besoin de beaucoup plus d'espace de stockage. Partner SPRL emploie actuellement une vingtaine de personnes, dans un bâtiment qui peut être subdivisé en trois types d'espaces différents: 400 m<sup>2</sup> de salle d'exposition, 600 m<sup>2</sup> de bureaux et 1.200 m<sup>2</sup> d'entrepôts.

« Evidemment, pour ce faire, il vous faut un service logistique minutieux », intervient Steven Boets. « Etant donné que le suivi correct des commandes et les livraisons ponctuelles constituent une priorité, un environnement ERP performant s'avère une nécessité, surtout parce que nous devons garantir un service tourné vers la clientèle via un vaste stock et un service de magasiniers professionnels. »

Comme toute entreprise qui grandit, les besoins au niveau informatique évoluent également. Partner SPRL était raisonnablement satisfait du système que l'entreprise utilisait, mais a dû prospecter le marché parce que celui-ci n'était plus développé. De plus, il s'agissait d'un système ne tournant pas sous Windows.

« En 2002, nous avons passé quatre candidats au crible, dont Infomat. Nous avons opté pour Dimasys en avril 2003 », explique Willy Tuymans. « Deux des candidats ont été assez vite rejetés, mais le dernier candidat en lutte avec Dimasys offrait aussi beaucoup de possibilités. Le choix final pour Dimasys a tenu au fait que ce système était clairement beaucoup plus standardisé et que la fonctionnalité standard rencontrait tous nos souhaits, alors qu'avec le fournisseur restant, il fallait davantage 'bricoler'. »



#### FONDÉ EN 1984

En 1984, les directeurs Willy Tuymans et Henri Soors décidaient de démarrer une entreprise commerciale spécialisée dans les protections individuelles. Cette entreprise, qui n'est pas un producteur, fournit une gamme complète de protections individuelles. Outre la distribution de ces produits, elle souhaite en même temps proposer le service nécessaire, le tout en vue d'accroître la sécurité sur le lieu de travail. Chaussures de sécurité adaptées, protections auditives, lunettes de protection, vêtements professionnels frappés du logo de l'entreprise, etc., ne sont que quelques exemples parmi les milliers d'articles que compte actuellement l'assortiment.

A Borsbeek, nous nous sommes entretenus avec Willy Tuymans et Steven Boets, gestionnaire du réseau et chef du service commercial interne. Tous deux nous expliquent pourquoi, en 2002 déjà, ils ont choisi d'échanger leur ancien système (Minerva) contre le logiciel d'ERP Dimasys.

Pour bien comprendre tout, il est absolument nécessaire de resituer clairement Partner. Ainsi seulement, vous comprendrez quels étaient et sont les besoins de cette entreprise. « Rien que notre nom prodigue des informations au client. Nous pouvons uniquement faire la différence en ayant une approche précise et tournée vers le client », précise Willy Tuymans. « Partner n'est pas qu'un fournisseur de produits. Non, en tête de liste de nos priorités figure aussi le fait que nous devons être un 'safety service provider' à part entière. C'est pourquoi nous devons faire office de

« Je voudrais ajouter à cela qu'il faut adapter le système en permanence, ce que permet sa conception modulaire », poursuit le directeur. « Quoi de plus logique d'ailleurs, car notre entreprise n'est pas simple en termes de structure et évolue en permanence. Nous avons beau être un petit acteur, nous sommes si diversifiés qu'une approche très personnalisée n'est pas un luxe. Dimasys convient parfaitement pour un environnement précisément délimité, ce que nous ne sommes pas, de telle sorte qu'il faut énormément de communication entre l'utilisateur et le fabricant du système. »

### IMPLÉMENTATION DU MODULE POUR LES CONTRATS CLIENTS

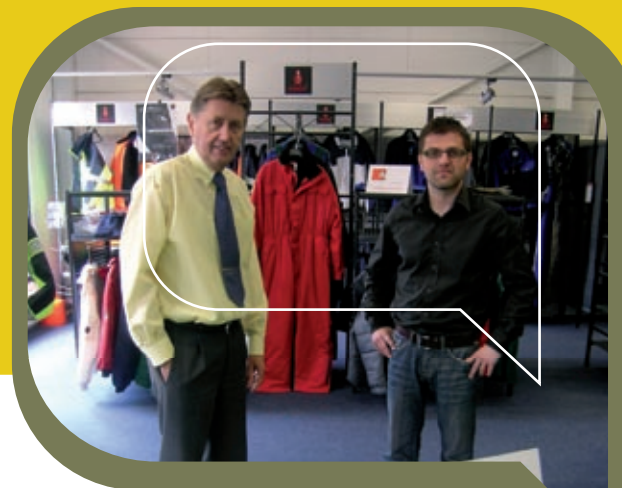
Willy Tuymans insiste sur le fait que nous ne devons assurément pas considérer ce qui précède comme une critique. Que du contraire, il se montre particulièrement satisfait de la manière dont la communication s'est déroulée avec Infomat. Dimasys fonctionne en outre sans le moindre problème, et ce dans un environnement particulièrement complexe.

« Ecoutez, les modules présents fonctionnent à merveille. Ils ont réponse aux diverses questions des entreprises et répondent aussi aux questions des clients », selon Willy Tuymans. « Nous avons dû chercher un peu et je dois avouer honnêtement que nous n'avons pas encore découvert toutes les possibilités. Il reste encore pas mal de travail avec le module d'E-commerce, par exemple. »

« Bientôt sera d'ailleurs implémenté un nouveau module extrêmement important pour nous, celui des contrats clients. Celui-ci revêt une importance vitale pour Partner SPRL, parce que nous

travaillons avec de très nombreux produits et parce que nous fixons les réservations par client à l'avance de manière contractuelle. Le client X conclut un contrat pour la livraison d'un produit Y et Z, avec des prix spéciaux pour des quantités spéciales suivant un schéma déterminé. Cela exige une intelligence de stockage nécessaire, ce en quoi Dimasys peut parfaitement nous aider. »

« Je veux absolument insister sur la force de Dimasys pour l'introduction et l'utilisation des données », conclut Steven Boets. « Cela fonctionne particulièrement bien. Fait extrêmement intéressant: le système pourra répondre à nos problèmes spécifiques. Lors d'un achat, par exemple, nous pourrions directement voir combien coûte un produit, quelles conditions d'achat sont d'application ci et là, quelles formes d'emballages, etc. Ce qui n'est nullement un luxe si je vous dis que nous procédons à des achats partout dans le monde et que nous devons tenir compte de la fluctuation des prix, notamment en raison de la fluctuation des cours du dollar. »



## 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 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.

#### 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)