



## EIA Electro Technology

**Avec Dimasys nous avons trouvé un système ERP sur mesure pour les grossistes en produits électrotechniques !**

EIA ELECTRO TECHNOLOGY EST UNE VALEUR SÛRE EN RÉGION ANVERSOISE. CE GROSSISTE EN MATÉRIEL ÉLECTROTECHNIQUE ET ÉLECTRIQUE À AARTSELAAR FOURNIT À SES CLIENTS TOUT LE MATÉRIEL D'INSTALLATION POSSIBLE. EIA A SOLlicitÉ LES SERVICES D'INFOMAT, QUI FAIT PARTIE DU GROUPE BELGE SYSTEMAT COTÉ SUR EURONEXT, JUSTE AVANT L'AN 2000 ET A DÉCIDÉ D'UTILISER L'ENSEMBLE DU SYSTÈME ERP DIMASYS, COMPLÉTÉ PAR LE LOGICIEL FINANCIER EXACT FINANCIALS.



**2.000 CLIENTS QUI PASSENT DES COMMANDES, 250.000 ARTICLES**

EIA Electro Technology avait des exigences très spécifiques. Ainsi, lors de l'implémentation du système Dimasys, il a fallu tenir compte d'environ 2.000 clients qui passent des commandes, bénéficiant d'un choix parmi environ 250.000 articles dans la base de données, dont 20.000 disponibles de stock en permanence.

### CONVIVIALITÉ

Jean De Winter et Joeri Wtterwulghe, les propriétaires d'EIA, avaient des souhaits très spécifiques lorsqu'ils se sont mis en quête d'un nouveau logiciel informatique. Il y avait évidemment la peur du bug de l'an 2000, mais à côté de cela, ils souhaitaient aussi notamment un système qui soit aussi convivial que possible et qui permette une communication infaillible et impeccable entre la société mère à Aartselaar et sa filiale dans le port d'Anvers.

« Jusqu'en 1999, nous travaillions avec un logiciel qui n'était plus adapté aux besoins d'aujourd'hui, de telle sorte qu'une intervention drastique s'imposait », explique Jean De Winter. « De plus, nous avons aussi ouvert une filiale dans le port d'Anvers en 1996 où travaillent aujourd'hui 7 de nos 32 collaborateurs, de telle sorte que nous étions à la recherche d'un logiciel permettant de faire tourner les deux établissements de manière intégrée. »

« Nous n'avons pas foncé tête baissée », poursuit Jean De Winter. « Nous sommes allés frapper à la porte de différents fournisseurs possibles, parmi lesquels nous avons conservé quatre noms en vue de la sélection finale. Après avoir comparé ces quatre acteurs, il était clair que Dimasys constituait de loin le meilleur choix pour nous. »

« Ce qui était le plus important pour nous, c'était que tant les écrans que les programmes soient particulièrement clairs », précise Jean De Winter. « A côté de cela, il fallait aussi tenir compte d'un cahier des charges, rédigé en collaboration avec Fegime, une plate forme de collaboration des grossistes indépendants belges du secteur électronique, qui comprenait aussi les spécificités de notre secteur. Nous connaissons ainsi la problématique du cours du cuivre, nous voulions un suivi idéal des dévidoirs et Dimasys devait permettre Bellidic, un protocole de communication agréé en Belgique entre grossistes et fabricants, permettant un échange électronique des commandes. »

### CLIENTÈLE TRÈS DIVERSIFIÉE

« Nos quelques 2.000 clients qui passent commande sont très diversifiés. Nous fournissons ainsi non seulement l'industrie, mais aussi les PME, les entreprises portuaires, le secteur tertiaire, les installateurs électrotechniques, les installateurs HVAC, etc. », ajoute Joeri Wtterwulghe. « Nous devons desservir tous ces clients suivant les trois exigences de base que nous tenons en haute estime: de larges connaissances techniques, un haut degré de flexibilité et un grand souci de la clientèle. Ce qui signifie

que, dès qu'arrive une demande, nous devons lui trouver une solution aussi rapidement que possible. Avec Dimasys, c'est parfaitement possible. Même si nous n'avons pas un article donné en stock, ou si celui-ci ne fait pas partie de nos produits les plus courants, nous pouvons tout de même communiquer directement au client le prix exact et le délai de livraison précis. »

« A cet effet, nous devons également un peu nous en référer à notre filiale dans le port d'Anvers », complète Jean De Winter. « La société mère et la filiale, qui forment une seule et même entité juridique, sont reliées par un serveur Citrix, la communication s'effectuant par ligne ADSL. Etant donné que les deux implantations fonctionnent avec le même système, on peut entrer directement dans le système central tant à Aartselaar que dans le port. Tout le monde voit ainsi directement où tout se trouve, avec une scission entre l'entrepôt 1 pour la société mère et l'entrepôt 2 pour le port. »

Le système ERP Dimasys a été implémenté en très peu de temps chez EIA Electro Technology. La première commande a été encodée en décembre 1999, après quoi il n'y a eu que peu voire pas du tout de problèmes.

« Ce qui frappe surtout, c'est la puissance de ce système », affirme Jean De Winter. « Dimasys est extrêmement performant et nous montre en quelques click toutes les données ainsi que l'historique de tous les clients. Nous disposons entre-temps d'un large historique et pourtant les données apparaissent à l'écran en moins de temps qu'il ne faut pour le dire. Ce qui nous plaît aussi tout particulièrement, c'est la base de données ouverte, qui nous permet de réaliser nous-mêmes des statistiques de ventes détaillées. »

### B2B

Comme conclusion classique, on se demande souvent ce que réservera l'avenir. Chez EIA Electro Technology également, les limites à l'extension du système Dimasys, qui continue à évoluer en fonction des demandes du marché, sont encore loin.

« Le temps ne presse pas », poursuit Jean De Winter. « Même si nous avons l'intention, dans un avenir proche, d'intégrer un module B2B sous Dimasys. Pour nous, c'est surtout la possibilité de visualiser les stocks et les prix qui importe. En outre, le module d'e-commerce connexe peut également s'avérer intéressant, même si nous travaillons avec des entreprises où tout le monde n'est pas compétent pour effectuer des commandes directes. »

« En résumé, je ne peux qu'affirmer que nous avons trouvé en Infomat le partenaire approprié », conclut Jean De Winter. « Il est difficile de chiffrer l'impact de l'implémentation de ce système, même s'il est clair que nous avons enregistré un important accroissement du chiffre d'affaires et que nous sommes davantage à la page. A côté de cela, nous remarquons surtout que nous disposons avec Dimasys d'un gros avantage pour nos clients. Nous avons désormais une vue bien meilleure et plus précise sur ces derniers, de telle sorte que nous pouvons beaucoup mieux répondre à leurs souhaits. »



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)