

analisis

Analisis

CRM, traçabilité, location, modules de service après-ventes élargi, Pocket pc,... cruciaux pour l'implantation de Dimasys!

ANALIS SA, DISTRIBUTEUR FABRICANT DE MATÉRIEL ET DE PRODUITS POUR LABORATOIRES SITUÉ À NAMUR AVAIT BESOIN D'UN SYSTÈME INFORMATIQUE PERMETTANT DE GERER SES DIVERSES ACTIVITÉS DANS UNE SEULE BANQUE DE DONNÉES.



DES SOLUTIONS INNOVATRICES

Créée en 1927, la firme Analisis n'a cessé de se développer avec régularité. Elle a ainsi ouvert des établissements à Gand et à Wavre, elle emploie actuellement 155 personnes, qui ont réalisé en 2004 quelques 30 millions d'euros de chiffre d'affaires. Cette entreprise, qui se trouve au cœur de toutes les activités de recherche, d'analyse médicale et des contrôles de qualité industriels, avait une grande diversité de besoins pour lesquels elle s'est adressée à Infomat. En compagnie de Paul van der Aa, administrateur délégué, et d'Yves Vandenhoeke, contrôleur, qui a accompagné tout le projet, nous nous sommes penchés sur les raisons du choix des modules de Dimasys.

EFFICACITE ACCRUE

L'installation de Dimasys, commencée en 1997, était parfaitement opérationnelle dès le 1 janvier 1998.

Yves Vandenhoeke: « Le premier avantage que nous y avons vu, c'est le fait que ce logiciel se distinguait des autres programmes qui nous ont été présentés dans le sens que nous avions une seule banque de données en mains pour les adresses, les départements et les contacts. Pas de division en plusieurs

éléments, mais on travaille au contraire avec un seul fichier. Ceci était particulièrement important pour nous. Nous collaborons par exemple de manière très étroite avec plusieurs universités. Un système qui nous permet, à partir d'un seul et unique fichier de base, de nous adresser chaque fois au bon département et au bon contact est d'une valeur inestimable pour nous. Dimasys nous a paru être le seul à pouvoir nous proposer cela, et le choix était donc tout simplement évident. »

LISTE TO DO

Mais cet argument n'est pas le seul à avoir fait pencher la balance en faveur de Dimasys. Paul van der Aa: « Point très intéressant pour nous, il existe une liste efficace de to do, ce qui est essentiel au niveau du marketing. Dans la liste to do, tout est particulièrement bien structuré, ce qui nous permet de suivre de manière optimale toutes les activités à réaliser. Nous pouvons donc effectuer diverses actions et assurer un suivi idéal puisque toutes les données restent disponibles. Simultanément, il est possible d'introduire des codes pour les mailings, ce qui nous permet à tout moment de savoir qui est intéressé par quoi ou qui a investi dans quoi.

Quand je vois dans le système que depuis la première année, nous avons effectué 1,4 million d'actions, c'est la meilleure preuve que le système fonctionne bien. »

Yves Vandenhoeke: « Autre gros avantage, toutes les données sont 'en ligne' et rien ne doit être archivé. Le système enregistre tout, étant donné que nous sommes 'en ligne' depuis le tout début. Ceci garantit une traçabilité optimale de nos produits, c'est extrêmement important dans le monde médical. En outre, toutes ces données occupent très peu de place sur les disques et n'influencent donc pas les prestations du système. En bref, le système ne ralentit pas, quoi que vous fassiez. »

SERVICE APRES-VENTE ET LOCATION

Pour une entreprise comme Analis, et principalement dans le monde médical, le service après-vente est extrêmement important. Les problèmes doivent être suivis de très près, ce qui implique qu'il faut offrir un très bon service quel que soit le produit pour tous les articles d'une gamme très étendue.

Paul van der Aa: « Ici encore, Dimasys reste le meilleur partenaire. Pour nous, il est primordial de pouvoir suivre toutes les étapes de la vente. Chez Dimasys, l'information est réellement à portée de main. A partir, par exemple, d'un simple numéro de bon d'enlèvement, vous avez déjà tout ce qu'il vous faut pour obtenir automatiquement à l'écran toutes les données de votre client. Et pour cela, la nature du contact - client, fournisseur, transporteur, ... - n'a aucune importance, vous pouvez passer de l'un à l'autre sans problème. »

Paul van der Aa: « Analis sa loue aussi beaucoup de matériel. Autrement dit, nous devons ici aussi pouvoir assurer un suivi, ce qui n'est pas si simple. Infomat nous a développé dans ce but un module complémentaire sur mesure, qui nous rend des services inestimables. Apparemment, ce module pour la location n'est pas seulement important pour nous, car nous apprenons qu'il a été repris depuis dans le logiciel standard. »

ACQUISITION ABSORBEE SANS PROBLEMES

Il y avait un autre problème à résoudre chez Analis. En 2003, l'entreprise a fait l'acquisition d'une société concurrente. Ce qui signifie que la banque de données de cet ancien concurrent devait être intégrée dans Dimasys. Ce qui s'est d'ailleurs passé très rapidement.

Paul van der Aa: « L'intégration de cette banque de données s'est déroulée très

facilement, grâce à la flexibilité de Dimasys. Nous avons découvert que nous n'avions à tenir compte que d'une charge administrative minimale pour gérer les activités générées par cette acquisition, ceci nous a permis de ne pas devoir embaucher de personnel supplémentaire. Les clients n'ont en outre rien ressenti de cette transition, car il n'y a eu aucune interruption à quelque niveau que se soit. En deux mois et demi à peine, l'ancien concurrent était complètement intégré à Analis. »

POCKET PC OU PC PORTABLE

Nous apprenons, en prolongeant notre entretien, que le projet Analis est loin de s'arrêter là, car l'entreprise a encore des projets pour un proche avenir... Yves Vandenhoeke: « Nous projetons encore des activités qui se situent sur deux axes. Le premier consiste à améliorer la communication avec les commerciaux sur le terrain. Ils emporteront avec eux un pc portable, qui leur permettra de communiquer facilement avec le système informatique central. L'avantage est indéniable: si vous pouvez proposer des solutions sur place sans avoir à faire chaque fois l'aller-retour, là vous travaillez en professionnel efficace. »

« Sur le second axe, il s'agit du reporting que nous attendons de nos diverses business units. Il sera possible dans un proche avenir de disposer très rapidement d'un maximum d'informations de ces business units avec un minimum d'efforts. »



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