



Henri Brant

« Dimasys nous aide à concrétiser notre propre slogan: 'une organisation efficace et flexible soutenue par un système informatique puissant'. »



L'ENTREPRISE HENRI BRANT, EN TANT QUE CENTENAIRE VIGOREUSE (ELLE A ÉTÉ FONDÉE EN 1904), EST UNE ENTREPRISE QUI UTILISE LE SYSTÈME ERP DIMASYS DEPUIS DÉJÀ QUELQUES ANNÉES. LA SPRL HENRI BRANT, QUI EST ÉTABLIE SUR LA BISSCHOPPENHOFLAAN À DEURNE PRÈS D'ANVERS, EST TOUJOURS RESTÉE UNE ENTREPRISE FAMILIALE ET, EN TANT QUE GROSSISTE ÉLECTROTECHNIQUE, SE CONCENTRE SUR LA VENTE AUX UTILISATEURS PROFESSIONNELS.

UTILISATEURS PROFESSIONNELS

Nous avons clairement découvert qui sont les utilisateurs professionnels en passant pour découvrir pourquoi la sprl Henri Brant a jadis opté pour Dimasys ainsi que les raisons pour lesquelles le système est utilisé dans l'entreprise. Guy Van Ballaer, directeur: "Nos services de ventes sont totalement optimisés afin d'offrir un service de qualité aux installateurs actifs dans le domaine résidentiel ou industriel, aux entreprises industrielles qui disposent de leur propre service d'entretien, aux magasins d'électro qui vendent du matériel électrique ou des appareils électroménagers ainsi qu'aux utilisateurs finaux professionnels, comme par exemple le secteur des services. Tous ces clients peuvent trouver chez nous un large éventail de produits: des lampes et systèmes d'éclairage, du matériel d'installation, des systèmes domotique, audiovisuels et d'observation, du matériel industriel, des câbles et fils, des systèmes de chauffage et de traitement de l'air ainsi que de gros et petits électroménagers."

Au cours de notre entrevue avec monsieur Van Ballaer, nous avons vite remarqué que nous étions en face de quelqu'un qui, avec ses collaborateurs, peut se targuer de nombreuses années d'expérience et qui trouve que Dimasys l'aide à optimiser ses affaires.

"Nous avons appris à connaître ce logiciel ERP avec son système modulaire unique en 1998. Nous sommes entrés en contact avec Infomat via la centrale d'achat et de marketing Fegime Belgium, dont nous sommes membre et dont nous faisons alors partie du

comité de direction. Cette année-là, Fegime Belgium avait rédigé un gros cahier des charges reprenant tous les souhaits informatiques de ses membres. Après avoir soigneusement passé en revue une douzaine de candidats, on a décidé de faire confiance à Infomat qui, via Dimasys, présentait clairement les atouts les plus solides."

Evidemment, nous avons cherché à savoir quelles étaient les exigences les plus spécifiques de Fegime, et par extension également celles de la sprl Henri Brant.

DES SOLUTIONS SPÉCIFIQUES POUR NOTRE SECTEUR

"Il était très important que tous les membres puissent utiliser une même base de données de produits et une même répartition du matériel. Si vous convenez d'utiliser les mêmes appellations, vous évitez les éventuelles confusions, mais il faut dès lors que vous définissez clairement ce qu'on entend par ces termes. A côté de cela, nous cherchions un système pouvant fournir des solutions spécifiques pour notre secteur. Un système pouvant réagir aux changements de cap permanents de l'acheteur, par exemple, et qui puisse également tenir compte des diverses taxes environnementales, des cotisations Recupel à BeBat. Enfin, le système devait aussi pouvoir supporter une gigantesque base de données d'articles et fournir un instrument assurant un entretien efficace de cette base de données. Ce dont se charge le module "Import des catalogues fournisseurs". Ce qui n'est pas du luxe quand on sait que l'on parle facilement de plus de 600.000 références d'articles."

"Au sein du groupe, nous avons été un des premiers membres à décider d'implémenter Dimasys. Ce fut la conséquence d'un accord mutuel. Les membres de Fegime Belgium qui disposaient encore d'un système informatique qui pouvait poser problème lors du passage au nouveau millénaire furent les premiers à implémenter le système."

Chez Henri Brant, on a pratiquement installé le logiciel Dimasys dans son intégralité. Certains modules sont toutefois beaucoup plus utilisés que d'autres.

"A côté du logiciel comptable, les modules d'achat et de vente revêtent une importance essentielle. Le suivi des bons de commande, les rappels aux fournisseurs, le contrôle des factures d'achat, les retours des fournisseurs, etc., sont particulièrement importants pour les achats. Pour les ventes, des éléments comme la gestion des devis, le suivi des contrats de vente et les ventes aux caisses, les retours des clients, etc., offrent de très bons services."

FIABLE ET COMPLET

"Notre impression globale sur Dimasys? Un super logiciel, c'est sûr. C'est aussi un logiciel qui est devenu toujours plus performant au fil des ans et qui, par rapport à d'autres fournisseurs sur le marché, obtient d'excellents résultats à divers niveaux parce qu'il est hyper complet. De plus, ce logiciel est extrêmement fiable et nous aide à gagner beaucoup de temps parce que son utilisation nous permet de travailler de manière rapide et flexible vis-à-vis de nos clients. Bref, cela nous aide à concrétiser notre propre slogan: "une organisation efficace et flexible soutenue par un système informatique puissant".

"Je dois avouer que Dimasys est peut-être même parfois un peu trop puissant pour nous, il ne faut pas interpréter cela de manière négative ou comme une critique. J'entends par là que nous sommes un utilisateur plutôt atypique de Dimasys avec seulement une dizaine d'utilisateurs sur un total de 14 collaborateurs. Il y a quelques années, quand nous avons fait notre choix, le dernier produit d'Infomat, Ypsos Business qui est basé sur un Dimasys simplifié et qui s'adresse aux

PME de 3 à 15 utilisateurs, n'existait pas encore. Pour nous, Ypsos, aurait sans doute été suffisant."

DÉFIS

Et l'avenir? Que réservera-t-il à la sprl Henri Brant?

"Au niveau de l'extension de Dimasys, c'est le calme plat pour l'instant, même si je n'exclus pas à l'avenir d'également intégrer l'option E-commerce. Pour l'instant, nous avons décidé de ne pas implémenter ce module parce que nous trouvons que le suivi personnalisé du client reste dans notre cas notre plus grand atout. Attention, l'E-commerce offre d'excellents atouts pour les gros acteurs sur le marché et il pourra aussi s'avérer intéressant pour nous plus tard, surtout lorsqu'il s'agira de pouvoir placer en ligne les grandes commandes."

"Le plus gros défi se situe actuellement au sein même de notre propre entreprise. Outre la conception d'un nouveau style maison que nous déclinerons dans le comptoir et le showroom, nous allons aussi nous positionner de manière plus précise en interne vis-à-vis du client professionnel, en mettant encore davantage l'accent sur le matériel d'installation et l'éclairage. Pour affronter l'avenir, une entreprise doit de nos jours faire beaucoup plus que simplement fournir des produits, c'est pourquoi nous voulons aller encore un peu plus loin dans notre réflexion avec le client, et ce grâce à la mise en service d'un bureau d'études propre qui confèrera une valeur ajoutée aux produits en leur fournissant des solutions originales pour l'installation. Et c'est précisément cette réflexion avec le client et le fait de faire évoluer Dimasys dans ce sens que nous trouvons positif dans notre collaboration avec Infomat."



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 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 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.

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.eu

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.eu

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.eu

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.eu