



Clabots sa

Avec un effectif inchangé, le chiffre d'affaires a été doublé



L'ENTREPRISE DU QUAI DES USINES, DIRIGÉE PAR ANDRÉ ET MICHEL CLABOTS, A ÉTÉ CRÉÉE EN 1938. ELLE OCCUPE DÉSORMAIS UNE SUPERFICIE D'ENVIRON 1800 M². QUELLE MEILLEURE FAÇON DE DÉCOUVRIR PLUS EN DÉTAIL CE SYSTÈME, QUE D'EN PARLER AVEC UN DE SES UTILISATEURS ? POUR NOUS RENDRE COMPTE DE CE QUE LA NOUVELLE VERSION DE DIMASYS PEUT REPRÉSENTER DANS LA PRATIQUE, NOUS SOMMES ALLÉS, EN COMPAGNIE DE DANIEL MICHOT, DIRECTEUR COMMERCIAL D'INFOMAT, VISITER LA FIRME CLABOTS SA AU CENTRE DE BRUXELLES.

DIMASYS DEPUIS 2002

Clabots sa, qui emploie 85 collaborateurs, a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires record de plus de 18 millions d'euros. La société qui est spécialisée dans l'outillage électrique, l'outillage à main, la quincaillerie et le matériel de fixation, utilise le système Dimasys d'Infomat depuis janvier 2002.

André Clabots et son fils Thierry sont très disposés à parler de l'application Dimasys. En effet, depuis qu'ils utilisent ce nouveau système, ils constatent qu'ils leur est possible d'effectuer beaucoup plus de tâches avec le même personnel. Ils se montrent surtout très enthousiastes par la polyvalence du système d'Infomat qui leur permet - par le biais d'une quarantaine de modules - d'informatiser l'ensemble de leurs tâches quotidiennes.

« Notre problème était très spécifique », raconte André Clabots. « Nous voulions pouvoir continuer à offrir un service maximum à notre clientèle, qui se compose à 95% de professionnels avec un minimum d'efforts. En effet, avec notre manière de travailler, nous faisons surtout la différence par le service offert. Nous nous sommes donc mis à la recherche d'un système capable de réaliser des tâches simples mais aussi très complexes. Pour cela il

nous fallait un seul et même système qui soit en mesure d'exécuter les opérations les plus diverses. Il doit ainsi pouvoir être utilisé simultanément pour les services financiers, les achats, le service après-vente, en interaction via internet ... Il doit être à même de gérer les nombreux moyens de paiement à la caisse tant pour les particuliers que pour les professionnels. »

GESTION DU STOCK

« L'ancien programme n'était pas mauvais, mais il montrait beaucoup d'insuffisances parce que nous ne pouvions pas y intégrer facilement de nouvelles fonctions », intervient Thierry Clabots. « Le fait que nous disposons de 34.000 articles en stock et plus de 100.000 dans la banque de données, pose un problème gigantesque pour tout gérer avec précision. C'est justement dans ce domaine qu'Infomat nous a proposé une solution très performante. Le module import de Dimasys nous permet de faire une sélection des articles qui nous intéressent dans les catalogues électroniques de nos fournisseurs, il nous permet de les importer presque sans effort dans notre base de données et de maintenir à jour nos prix de vente et d'achat. En fait, la porte est désormais grande ouverte vers l'avenir. A court terme nous allons installer le module E-commerce. Cela est possible avec la nouvelle version de Dimasys, qui se montre non seulement très facile à utiliser, mais qui est aussi une application hyper moderne. »

D'ENORMES POSSIBILITES EN STANDARD

« Pour que nous soyons en mesure de servir des entreprises comme Clabots sa selon leurs désirs, il est important que nous puissions offrir dans notre programme standard les développements les plus modernes », explique Daniel Michot. « Je prends pour exemple notre intégration dans l'environnement Office (Word, Excel, fax, e-mail,...) particulièrement poussé. Ceci fait qu'aujourd'hui, nous pouvons nous concentrer principalement sur une extension régulière des fonctionnalités. Nous constatons en outre qu'avec la quarantaine de modules qu'il compte, Dimasys peut être implanté dans toutes les entreprises. »

AIDE PERSONALISEE

Les Clabots, père et fils, ont particulièrement apprécié l'aide d'Infomat lors de l'implantation de la solution. Ils ont bénéficié et bénéficient encore quand ils le souhaitent d'une formation poussée de Dimasys. « Le gros problème dans notre entreprise, c'est qu'auparavant, nous étions dépendants d'une seule et même personne », précise André Clabots, « avant, nous avions chez nous une personne qui avait toute la connaissance et qui maîtrisait toute la programmation. Ceci constituait un risque énorme. En effet, si cette personne avait eu un accident ou avait quitté la société, nous aurions pu être bloqués. Maintenant en revanche, nous avons une continuité assurée, poursuit Thierry Clabots. Si nous rencontrons malgré tout une difficulté, Infomat nous offre un avantage supplémentaire. En tant que filiale du groupe Systemat, Infomat vend, installe et maintient aussi tout le hardware, nous avons donc un seul interlocuteur pour toutes nos questions. »

INTEGRATION AVEC LA CENTRALE DES ACHATS GRACE A L'EDI

Clabots sa, est un des plus gros adhérents du groupement d'achat Menouquin qui en compte environ 75. Dès le début, Clabots s'est rendu compte qu'il y avait des synergies possibles pour améliorer la circulation des commandes dans ce groupement. Ceci avait tout de suite bien compris par Infomat qui a pris la balle au bond et a très rapidement développé un module baptisé Menolink, dont le nom indique sans erreur possible qu'il s'agit du lien avec le groupement Menouquin.

DIM@LINK

« Ce n'est pas seulement par le biais de Menouquin que nous voyons d'autres possibilités d'applications ultérieures », conclut André Clabots. « Nous recherchons aussi, par exemple, les possibilités de connecter nos clients avec nous via internet, ce qui nous permettra de passer rapidement à l'E-shopping. Nos clients doivent pouvoir consulter nos données et avoir accès facilement à la partie qui les intéresse. Nous disposons déjà d'un système basé sur nos propres codes produits, mais dès que nous aurons mis en place ce nouvel intranet, nous prendrons très certainement une avance commerciale considérable. »

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 Ypos 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 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 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 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