

L'avenir

L'avenir

Avec Ypsos Business, nous disposons d'un système ERP très complet, à un prix relativement bas et implémenté en 10 jours !



ALL-IN ERP

Ypsos, comme Dimasys, se compose d'une base "all-in" et de modules complémentaires. Sa version de base gère les tâches de CRM, ventes, achats, stocks, taxes, object manager et comptabilité. A cette base, on peut ensuite ajouter des extensions relatives au service après-vente d'une part, et à la production d'autre part. Ypsos Business est proposé à un prix très intéressant et se met en place en une dizaine de jours à peine. Ypsos Business, tout comme Dimasys, repose sur la technologie Progress. Les entreprises qui utilisent Ypsos Business peuvent donc basculer sans aucun problème vers Dimasys au moment où leur entreprise s'étend, et ce sans aucune conversion de données.

L'AVENIR, SPECIALISTE DU VELO

« Notre famille a toujours été dans la fabrication de vélos. Un moment, elle s'est même lancée dans les vélomoteurs, » sourit l'ingénieur Stefan Mariën, dont l'oncle dirige actuellement l'entreprise. « Aujourd'hui, même si les boyaux ne sont plus produits ici, nous assemblons toujours les vélos. Nous sommes également importateur de la marque de vélos néerlandaise Gazelle, et enfin, nous sommes grossistes en pièces détachées de tous types. »

L'AVENIR SEMBLE ETRE LE CLIENT IDEAL POUR CETTE SOLUTION ERP STANDARD. L'ENTREPRISE EMPLOIE 14 PERSONNES, DONT CINQ UTILISENT LE SYSTEME. L'AVENIR EST UNE ENTREPRISE FAMILIALE DE LA 4^{ème} GENERATION, QUI A FETE SON CENTENAIRE EN 1998. A COTE D'UNE PRODUCTION QUI SE REDUIT CONSTAMMENT, LES ACTIVITES DE L'ENTREPRISE SONT ESSENTIELLEMENT AXEES SUR L'ACHAT ET LA VENTE AUX QUATRE COINS DU GLOBE. POUR ELLE, LE SYSTEME YPSOS QUASI COMPLET SE REVELE TRES INTERESSANT.

UNE IMPLEMENTATION ULTRARAPIDE

L'avenir est passé à Ypsos le 1^{er} août 2006, après une implémentation particulièrement rapide de quelques jours à peine. L'entreprise utilisait depuis des années un autre système fonctionnant sur IBM AS/400, assorti d'un système développé sur mesure pour la chaîne logistique du stock. Ce système ne donnait plus satisfaction, et après des années d'adaptations, la direction a tranché: il fallait adopter un nouveau système.

DES FONCTIONNALITES TRES ETENDUES A UN PRIX TRES INTERESSANT

« Dans ce cadre, nous devons avoir l'opportunité d'employer un logiciel standard, car nous en avons plus qu'assez du sur mesure, » poursuit Stefan Mariën. « On a comparé plusieurs alternatives avant d'arriver chez Infomat. On a d'abord hésité à mettre en place le logiciel Dimasys, qu'on trouvait parfait, mais quand on a découvert les performances d'Ypsos, on a vite compris que cette solution était plus intéressante en termes de prix, tout en offrant tous les atouts dont notre société avait besoin. C'était un système complet, qui pouvait rendre d'excellents services à une PME comme la nôtre. »

« De notre côté, nous avons pu convaincre L'avenir qu'il faisait le bon choix en choisissant Ypsos », intervient Stephan Van Bulck, membre de la direction d'Infomat. « Ce système n'est effectivement pas sorti de nulle part. Il a été testé pendant des années pour éviter qu'il ne fasse l'objet de maladies de jeunesse. »

REPONSE POSITIVE

Depuis que L'avenir utilise Ypsos, elle n'en tire que des avantages. Chaque extension de la partie logistique coûtait de fortes sommes, et de nombreuses possibilités restaient aussi hors de portée de la société.

« Prenez par exemple une boutique en ligne », témoigne Stefan Mariën. « Si nous avions voulu en lancer une, on aurait dû dépenser une fortune sans aucune garantie de succès. Aujourd'hui, nous possédons un logiciel standard abordable (Dim@shop) qui nous permet de lancer cette activité. »

La grande caractéristique de L'avenir est qu'on y trouve un très grand choix de produits qui, par leur nature, doivent être stockés le moins longtemps possible. « Prenez les cycles Gazelle, par exemple. Il en existe 600 modèles, et il est tout à fait logique que les revendeurs n'ont pas tous ces modèles en stock. Dorénavant, ils pourront les commander par internet, en temps réel. Ainsi, nous pourrions réserver l'article qu'il leur faut dans notre stock ou le recommander auprès de notre fournisseur. »

REDUCTION DE LA PRESSION ADMINISTRATIVE

L'un des éléments importants pour L'avenir consistait à pouvoir réduire sensiblement la pression administrative. C'est pourquoi la firme a aussi acquis le module Ypsos Taskcentre.

« Nous n'avons pas encore activé toutes ses tâches, mais il est déjà acquis que certaines tâches répétitives pourront être paramétrées. Envoi automatique de factures par e-mail, envoi automatique de notes d'expédition par e-mail dès qu'un camion quitte notre site, suivi

automatique des backorders et des dates de livraison souhaitées,... Ypsos est en mesure de gérer tout cela, et c'est très important, ne serait-ce que pour obtenir une vue beaucoup plus transparente et planifier nos achats avec une chance optimale de succès. C'est un élément crucial dans notre secteur, où il faut anticiper l'avenir plusieurs mois à l'avance. »

ACCESSIBILITE

Si, pour conclure, nous nous penchons à présent sur la vitesse d'implémentation du système, on s'aperçoit que tout n'a pas encore été activé. Ce n'est pourtant pas un problème. Au contraire...

« La plus grande force de ce système ERP est peut-être son accessibilité, qui lui permet d'être mis en place en quelques jours, » conclut Stefan Mariën. « Lors de la phase de préparation, on peut déjà faire beaucoup de choses soi-même et procéder à de nombreuses adaptations. Tous les jours, nous découvrons encore des éléments que nous voulons intégrer ou étendre. »

« La période de changement de système ne pouvait pas tomber à un plus mauvais moment. Mais c'était de notre faute. C'était en plein milieu de la haute-saison. Après-coup, je me dis qu'on s'est tracassé pour rien. Je suis très heureux d'avoir tranché radicalement le nœud gordien. Ne serait-ce que parce que l'accessibilité d'Ypsos nous a amené à nettoyer nos bases de données plus vite que prévu. » (il rit)

YPSOS BUSINESS ERP

BASE

CRM / Marketing

Vente

Offres

Commandes

Livraisons

Facturation

Statistiques

Retours clients

Achat

Demandes d'achat

Propositions de réapprovisionnement

Commandes d'achat

Factures d'achat

Logistique

Gestion de stock

Réception des marchandises

Préparation des marchandises

Articles composées

Object Manager

OPTIONS

Retours fournisseurs

Vente caisse

Tailles / coloris

N° de série et de lot

Labelling & barcoding

Import des catalogues fournisseurs

Service / service après-vente

Production

E-commerce

Ypsos Financials

Ypsos Document Store

Ypsos 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 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