

DOMO ELEKTRO

Linea 2000

Ypsos Business soutient la croissance spectaculaire de Domo Elektro



SYSTÈME PERFORMANT

Domo Elektro, est une entreprise totalement belge qui emploie quelque 35 personnes, Ces dernières années, elle présente des chiffres de croissance qui dépassent chaque fois 30% par an. Pour gérer tout cela, il faut évidemment un système ERP performant. La gestion de l'énorme flux de marchandises, pour ne prendre que cet exemple, doit en effet faire l'objet d'un suivi efficace.

Chez Domo Elektro, nous avons obtenu davantage d'explications de la part du directeur Wim De Voeght ainsi que de Carla Claes, responsable de la gestion interne, du service interne et de la comptabilité. Au cœur de leur récit, on retrouve la manière de travailler avec l'ensemble du logiciel Ypsos qui, là où c'était nécessaire, a été adapté à leurs besoins spécifiques, et où un nombre important d'opérations ne peuvent pas être automatisées.

"Vous pouvez voir l'électroménager au sens très large", affirme Wim De Voeght en souriant. "Nous distribuons des centaines de produits et cela va même jusqu'aux aspirateurs, aux ventilateurs ou aux caves à vin... Les plus connus sont peut-être nos fours à pain, permettant à tout le monde de cuire son pain à la maison. Nous sommes d'ailleurs particulièrement bien aidés au niveau de cette notoriété par notre collaboration avec le chef de cuisine Piet Huysentruyt, qui est particulièrement convaincu par nos produits et qui les utilise dans ses émissions de télévision, "

L'ENTREPRISE DOMO ELEKTRO DE GROBBENDONK (PRÈS DE HERENTALS) CONSTITUE UN EXEMPLE D'ENTREPRISE QUI GRANDIT À PAS DE GÉANT. DOMO ELEKTRO – QUI S'APPELLE EN FAIT LINEA 2000, MÊME SI ENCORE PEU DE GENS UTILISENT CETTE APPELLATION – A ÉTÉ CRÉÉE IL Y A PLUS DE 20 ANS. L'OBJECTIF CONSISTAIT À ASSURER LA DISTRIBUTION DE LA MARQUE MAGIC LINE. AUJOURD'HUI, ELLE COMMERCIALISE TOUT UN ASSORTIMENT DE PETITS APPAREILS MÉNAGERS.

ARTICLE DANS TRENDS

"Notre problème était que nous travaillions avec un logiciel DOS âgé de 20 ans et particulièrement limité", précise Carla Claes, qui s'est chargée du suivi pratique du changement de système. "Les possibilités devenaient de plus en plus limitées. Nous ne pouvions plus continuer de la sorte. Lorsqu'il s'est avéré que le fournisseur d'origine du système était au bord de la faillite, nous avons dû sonder les possibilités sur le marché."

"Je me souviens d'avoir lu un article dans Trends en 2006. Celui-ci traitait des possibilités du système d'Infomat pour les PME. Ce système semblait idéal pour nous. En raison de notre taille réduite, nous ne disposons en effet pas d'un responsable IT à part entière et nous avons en outre également entendu parler de l'implémentation rapide du système."

Avant de prendre une décision, Wim De Voeght et Clara Claes ont visionné plusieurs démos, cinq au total. Il en ressortait qu'Infomat dépassait de loin ses concurrents au moins sur un point: la base standard du système, tant pour Dimasys que pour Ypsos, est particulièrement large.

"Nous avons eu besoin de très peu de sur-mesure", selon Carla Claes. "Cela s'avérait donc le meilleur choix pour nous."

"Il a tout de même fallu apporter quelques adaptations", intervient Wim De Voeght. "Ce fut surtout le cas pour le module de service après-vente. Nous différons ici de pratiquement tous les autres collègues, et il a donc fallu procéder à des adaptations."

"Nous ne pouvons non seulement pas travailler de manière trop automatique parce qu'il y a assez bien d'exceptions, de plus nos collaborateurs du service externe ne travaillent pas comme dans la plupart des autres sociétés. Nos cinq techniciens ne transmettent toutes les données au système qu'après avoir exécuté une réparation, ce qui nous permet en interne d'avoir une vue parfaite sur l'état de ces réparations. Ce problème a été résolu en concertation avec Infomat et cela a finalement donné naissance à un instrument de travail unique pour nous qui s'avère particulièrement facile à utiliser."

ON CONTINUE À DÉCOUVRIR DES POSSIBILITÉS

"L'implémentation a débuté fin janvier", explique Wim De Voeght. "Carla a reçu à cet effet une formation poussée et a, à son tour, formé les quelque 15 utilisateurs du système en interne. Le fait de pouvoir passer à la mise en service en live le 1er juin avait une raison très pratique. "C'est pratiquement la seule période de l'année un peu plus calme chez nous. Dès l'automne, nous devons naviguer toutes voiles dehors."

"Ypsos nous a en tout cas donné ce que nous en attendions", poursuit Carla Claes. "Le système est particulièrement convivial et fonctionne à merveille. Naturellement, il faut parfois encore un peu chercher certaines petites choses, mais il faut vraiment être un pinailler pour s'en plaindre."

CRYSTAL REPORTS ET EDI

"Nous n'avons d'ailleurs pas encore découvert toutes les possibilités d'Ypsos. Aujourd'hui par exemple, la priorité est accordée à la maîtrise de la réalisation de listings et de statistiques (Crystal Reports, ndlr.). Ce module figurait déjà dans le logiciel standard, mais par manque de temps, nous n'avions pas encore pu l'apprendre."

"Un autre module sur lequel nous nous pencherons bientôt est l'EDI (Electronic Data Interchange, ndlr.). Suite à la demande de plusieurs gros clients, comme Makro ou Hubo", explique Wim De Voeght. "Ce système qui permet d'automatiser les commandes, s'avère excellent pour nous. Le volume de travail baisse en outre sensiblement parce que le système du client et le nôtre communiquent mutuellement, avec un minimum d'interventions manuelles."

"C'EST LA FÊTE À LA MAISON"

Evidemment, nous avons également demandé comment Domo Elektro envisageait l'avenir. Pour l'instant, l'entreprise dispose de tout ce dont elle a besoin...

"Laissez-nous d'abord découvrir toutes les possibilités dont nous disposons, c'est déjà pas mal", conclut Carla Claes. "A côté de cela, tout le monde est d'ailleurs déjà sur le pont depuis de nombreuses semaines pour pouvoir suivre toutes les commandes. Vous savez, cette semaine, nous devons même affecter des techniciens au service d'expédition, tellement la période est chargée."

"Ne vous tracassez pas pour moi", sourit Wim De Voeght. "Autant de travail ne peut que signifier que nous traduisons correctement en actes concrets notre nouveau slogan 'C'est la fête à la maison, avec Domo!'"



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.

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 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