

INFOMAT

a Systemat Company

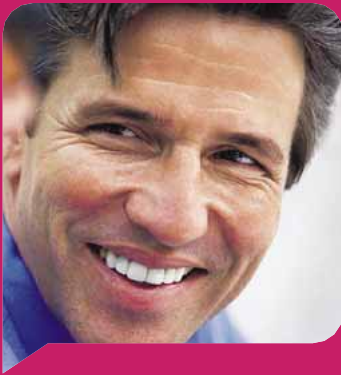


Passion drives us to make IT better.



a passion for solutions





INFOMAT

a Systemat Company

PASSIONATE PEOPLE ACHIEVE MORE!

Business Solution Center du Groupe Systemat, Infomat s'adresse aux entreprises du "mid-market" avec une offre de services et de solutions globales adaptées aux principaux secteurs d'activités.

Par sa présence en Belgique, aux Pays-Bas, au Luxembourg et en France, Infomat bénéficie du rayonnement de sa société mère Systemat : un groupe informatique stable et solide financièrement, présent sur le marché Euronext.

FACTEURS DE SUCCES



Une approche professionnelle basée sur une compréhension et une réponse claire à vos besoins.
Une approche pragmatique qui tient compte de vos souhaits spécifiques et de vos motivations.



Un point de contact central qui offre une gamme complète de services IT : de l'analyse à la solution logicielle, des éléments matériels de l'infrastructure réseau aux services de leasing & renting, de la formation et de l'assistance standard aux services sur mesure.
Des clients de référence dans des branches très différentes.



Une gamme de solutions facilement adaptables à vos besoins, à la législation et aux principaux secteurs du marché.
Un éventail de solutions verticales réalisées pour des secteurs spécialisés pour lesquels Infomat a acquis une expertise de spécialiste.



Des consultants professionnels qui mettent leurs connaissances et leur motivation au service de votre société.
Une méthode d'implémentation du logiciel éprouvée et qui offre toutes les garanties de succès aux clients.



Le dynamisme d'une équipe de professionnels de l'IT qui ont la passion de développer avec vous la meilleure solution pour votre organisation.
L'ambition de faire de chaque projet une "Success Story".

www.infomat.be

www.infomat.nl



Bert Vermeiren
Directeur Logistique
Groupe Cheyns



“ 3 SOCIÉTÉS, 9 SITES, PLUS DE 300.000 ARTICLES... 1 SOLUTION ERP CENTRALISÉE: DIMASYS ”

“Pour l'intégration des 3 sociétés (Groupe Cheyns, Proelec et Melerva) et des 9 sites de vente, il était devenu indispensable pour travailler efficacement que tout le monde communique de la même façon au sein du Groupe. Une des exigences les plus importantes pour le nouveau système ERP était la possibilité de gérer toutes les informations (entre 300.000 et 400.000 articles) dans une base de données unique”, raconte Bert Vermeiren. “Quel que soit l'article ou le fournisseur (et ils sont nombreux !), nous devons être en mesure de répondre immédiatement à toutes les questions des clients. Le produit est-il en stock ? Est-il livrable immédiatement ? A quel prix ? ... Il était indispensable de pouvoir maintenir de manière centralisée une seule base de données de produits pour toutes nos filiales. La disponibilité dans Dimasys d'un module d'importation des catalogues électroniques de nos fournisseurs, permettant de créer ou de mettre à jour des milliers d'articles en une seule opération, a été un élément déterminant dans notre choix.

Le module 'Intercompany' de Dimasys offrait en outre des avantages déterminants dans notre organisation multi-sites. Pour nous, cela signifiait la possibilité de centraliser tous les achats des succursales du groupe, et pour chaque filiale la possibilité de vendre des articles se trouvant dans son propre stock, mais aussi appartenant au stock d'une autre filiale. Un élément primordial pour nous, car nos installateurs sont dispersés géographiquement dans tout le pays.

Mais le point principal, c'était surtout que Dimasys répondait en standard à la majeure partie des exigences spécifiques de notre secteur comme le suivi des coupes et des bobines, les cours du cuivre, BEBAT, BELLIDIC, les droits d'auteurs, etc.”



Roon Hylkema

Directeur & Propriétaire
Jean Heybroek BV



“ DIMASYS, POUR TOUT GERER DE A À Z ! ”

Situé à Houten, aux Pays-Bas, Jean Heybroek est surtout actif dans le secteur des espaces verts. Depuis plus de 50 ans, la société est le distributeur officiel des machines américaines professionnelles de la marque Toro. “Nos trois autres divisions sont actives dans des secteurs totalement différents : matériel de nettoyage industriel, installations d'irrigation par aspersion pour les terrains de golf entre autres et enfin, une division qui s'occupe de matériel de travail du sol.” Jean Heybroek a installé Dimasys de A à Z : du module CRM à la logistique, en passant par le service après-vente.

“Aux Pays-Bas, nous avons une excellente réputation sur le plan du service à la clientèle. Un avantage concurrentiel que nous voulions absolument renforcer avec l'aide d'un nouveau système informatique performant. Dans notre secteur, nous ne pouvons nous contenter d'offrir une aide technique de base. Nous devons être à la pointe de la performance notamment sur le plan logistique, en proposant un service de livraison ultra rapide des pièces détachées par exemple. Sur ce plan notamment, le choix de Dimasys s'est imposé, car le produit possède de nombreux atouts.

Comme la plupart des entreprises de notre taille, nous ne disposons pas d'un département IT très étoffé. Raison supplémentaire pour laquelle nous avons opté pour Dimasys, qui est un système finalement très facile à gérer. En bref, nous voulions une solution informatique nous permettant d'être efficaces pour nos clients, un outil simple et pratique à la fois. Et nous l'avons trouvé !”, conclut Roon Hylkema.





SOLUTIONS AND SERVICES ENHANCING YOUR BUSINESS



Solution ERP: Dimasys

- 40 modules pour l'automatisation complète de l'entreprise (CRM, Ventes, Achats, Logistique, Warehousing, Service après-vente, Production, e-commerce, Barcoding, etc.)
- Electronic Document Management intégré
- Focus sur le secteur de la distribution, les prestataires de services techniques, et les environnements de production
- Des fonctionnalités multi-sites et/ou interentreprises très étendues
- Un module retail intégré pour un usage on-line et/ou off-line
- Des références dans de nombreuses branches d'activités, et des fonctionnalités spécialisées pour certains secteurs
- Une application moderne compatible avec les standards Microsoft Office, et disponible en version Progress et Oracle

Solutions financières:

Exact Financials C/S, Dimasys Financials

- Application autonome ou intégrée à l'application ERP Dimasys
- Conception modulaire: base, modules analytiques, reporting, budgets, consolidation, administration d'actifs fixes, trésorerie, Excel Add In, etc.
- Versions disponibles par pays
- Outils d'interfaçage intuitifs avec des systèmes externes
- Disponible en version Progress, Oracle ou SQL

Orbis Taskcentre: Messaging & Alerting

- Améliorer la communication avec les prospects, les clients, les fournisseurs, les partenaires et le personnel via e-mail, sms, fax, courrier et internet
- Délivrer l'information pertinente au bon moment et à la bonne personne
- Évaluer l'exactitude, l'exhaustivité et la ponctualité d'un processus
- Détecter les anomalies/exceptions sous forme de rapports synthétiques
- Business Alerting
- Connectable sur n'importe quelle application sans programmation particulière

Document & Workflow Management:

The Document Store

- Administration et routage électroniques des documents
- Archivage digital, constitution de dossiers électroniques
- Gestion des documents entrants et sortants
- Intégration de l'e-mail et du fax
- Scanning et fonctionnalités OCR
- Recherche et indexation Full Texte
- Workflow management

Business Intelligence

- Competence Business Objects, Proclarity
- Datawarehousing et mining
- Management information
- Performance measuring
- OLAP

Solutions mobiles

- Applications Pocket PC (PDA, i-PAQ) pour le Service Management
- Applications Pocket PC pour les forces de vente, saisie des commandes, réapprovisionnement
- Projets d'intégration sur mesure



IT-Services:

car votre business exige des professionnels !

Implémentation de solutions business dans votre entreprise

- Etude de faisabilité
- Analyse détaillée des besoins
- Etablissement d'un plan de projet
- Consultance
- Paramétrage et étude des développements éventuels
- Plan de formation
- Aide dans la phase de tests
- Assistance au démarrage
- Maintenance et support
- Gestion et suivi du projet

Développements

- Conversion et reprise de documents existants
- Développement de nouvelles fonctionnalités
- Projets de développements sur mesure sur différentes plates-formes
- Maintenance et support

Infrastructure

- Inventaire détaillé du matériel et des logiciels
- Conseils et consultance
- Elaboration d'un plan d'implémentation
- Installation et mise en oeuvre
- Maintenance et SLA's

Christian Baise

Directeur Financier
Groupe Frappart Intersport



“ UN MODULE DE VENTE AU DETAIL PROFESSIONNEL, IDEAL POUR LA GESTION CENTRALISEE DE TOUS NOS POINTS DE VENTES INTERSPORT ”

Le Groupe Frappart possède actuellement six points de vente Intersport. Ils sont situés respectivement à Quaregnon (près de Mons), La Louvière, Charleroi, Bruxelles, Huy et Jemeppe-sur-Sambre. Sous peu viendront s'ajouter deux nouveaux magasins à Gembloux et à Reims (France).

“Suite à l'évolution rapide de nos activités, il nous a fallu revoir entièrement notre manière de travailler car les problèmes logistiques augmentaient de manière exponentielle. Le nouveau système devait en outre résoudre les problèmes spécifiques liés aux articles de sport. En effet, pour de tels produits, on lance une nouvelle collection tous les six mois, alors que les commandes doivent être passées six mois à l'avance. Ce qui signifie que pour la collection d'hiver, vous devez déjà pendant l'été estimer de manière très précise les stocks que vous allez constituer.

Le stockage des marchandises et leur mobilité entre l'entrepôt central et les divers points de vente constituaient de loin le problème le plus important à résoudre. Il était indispensable que tous les magasins puissent automatiquement disposer dès le début de la saison d'un stock minimal pour chaque article, afin de pouvoir exposer toute la collection. Tout en veillant à les réapprovisionner automatiquement à partir du stock central, en fonction des ventes, afin qu'ils aient toujours tous les articles en magasin. En outre, il fallait créer un lien dynamique et permanent entre les divers points de vente et le siège central. Grâce à des caisses capables, en cas de problème, de fonctionner de manière autonome mais permettant en mode normal une communication permanente des données dans les deux sens. En effet, il était impensable en cas de problème dans la centrale ou dans l'un des magasins que cela ait un impact sur les autres sites. En même temps, on souhaitait aussi disposer d'un système de back-office et d'un module retail moderne répondant à tous les besoins nécessaires à la gestion d'un magasin. Avec Infomat et Dimasys nous avons trouvé une solution optimale à toute cette problématique !”



Alain Selhorst

IT & Service Manager
Smeg



“ LA SOLUTION MOBILE DE SMEG FAIT DES JALOUX ”

Pour Smeg, une entreprise familiale dont le siège se situe dans le nord de l'Italie (entre Milan et Bologne), la succursale belge de Puurs est un point stratégique important en Europe. En effet, tout le stock destiné au marché belge se trouve à Puurs et à l'exception de la production, toutes les autres tâches y sont exécutées. Un système de gestion performant se révélait donc indispensable pour diriger cette entreprise de manière optimale.

“Nous avons opté pour la solution complète et intégrée Dimasys, du module d'offre à la gestion du transport des fournitures. Toutes les informations sont saisies dans Dimasys dès le début du cycle de vente. En tant que spécialiste des appareils encastrés pour cuisines équipées, la division service est pour nous d'une importance capitale. Si un installateur ou un client particulier souhaite une intervention technique, le module Service Technique de Dimasys nous permet de proposer immédiatement un rendez-vous. En effet, le système contient un aperçu bihebdomadaire du planning des techniciens, et propose des plages horaires disponibles en tenant compte de la région de l'appelant. L'opérateur peut également localiser sur une carte le site du client, et immédiatement choisir un technicien correspondant à la zone géographique.

Tous nos techniciens ont été pourvus d'un Pocket PC, d'un terminal de paiement et d'une imprimante portable. A l'aide de ces appareils, ils peuvent consulter leur agenda n'importe où et à n'importe quel moment. En plus, ils peuvent imprimer les factures sur place et même percevoir les paiements.”

L'avantage pour Smeg est évident : “Nous pouvons maintenant répondre de manière extrêmement rapide aux demandes des clients et grâce à Dimasys, nous sommes en mesure de leur offrir un meilleur service”, conclut Alain Selhorst.





SYSTEMAT

a passion for solutions

www.infomat.be www.infomat.nl

INFOMAT nv
Laarstraat 16 AB
B-2610 Wilrijk (Antwerpen)
T +32 3 820 60 00
F +32 3 830 69 42

INFOMAT sa
Chaussée de Louvain 435
B-1380 Lasne
T +32 2 725 52 25
F +32 2 725 50 02

INFOMAT bv
Meander 251
6825 MC Arnhem
T +31 26 376 34 81
F +31 26 376 34 80

INFOMAT Luxembourg
Parc d'Activités Capellen 77-79
L-8308 Capellen
T +352 31 71 32 296
F +352 31 71 32 200