



Partner for Life

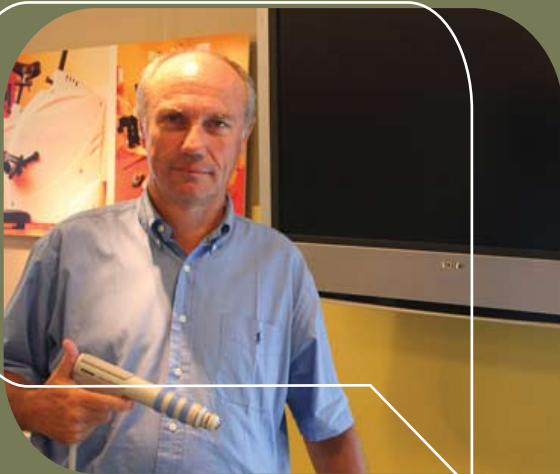
laméris
healthcare solutions



Enraf Nonius & Laméris

Dimasys, une solution en or dans le secteur des soins de santé pour Laméris et Enraf Nonius

LAMERIS ET ENRAF NONIUS, DEUX ENTREPRISES DU MÊME PROPRIÉTAIRE, ACHÈTENT ET VENDENT DES PRODUITS EXCLUSIFS DANS LE MONDE DES SOINS DE SANTÉ, MAIS S'ADRESSENT À DES GROUPES CIBLES SPÉCIFIQUES DIFFÉRENTS. LES DEUX ENTREPRISES EMPLOIENT QUELQUE 25 PERSONNES. NOUS SOMMES ALLER VOIR COMMENT DIMASYS AIDE CES DEUX ENTREPRISES À TRAVAILLER PLUS EFFICACEMENT.



GROUPES CIBLES SPÉCIFIQUES

Nous avons cette fois pris la direction d'Aartselaar (au sud d'Anvers), où nous avons rencontré Patrick Celis, administrateur délégué de Laméris et d'Enraf Nonius.

"Les deux entreprises sont d'origine néerlandaise. Laméris a été fondée en 1907 à Utrecht tandis qu'Enraf Nonius a vu le jour en 1937", explique monsieur Celis. "Laméris se destine aux services critiques, comme les blocs opératoires, les soins intensifs, les urgences, etc., alors qu'Enraf Nonius cible principalement la réhabilitation dans les hôpitaux ainsi que la kinésithérapie dans les cliniques privées. Cette dernière distribue tant du petit matériel que de grosses machines, telles que des robots de marche qui coûtent environ 250.000 euros par pièce. Laméris se focalise principalement sur les consommables, dont l'entreprise tire environ 70% de ses recettes. Les 30% restants sont générés par les appareils. Les recettes d'Enraf Nonius (un nom qui provient de l'abréviation de Eerste Nederlandse Röntgen Apparaten Fabriek ou premier fabricant néerlandais d'appareils à rayons X, tandis que Nonius est une mesure de longueur, ndr.) proviennent par contre intégralement des appareils."

"Les groupes cibles des deux entreprises nous en apprennent déjà long sur les besoins auxquels il fallait répondre au niveau du suivi. Chez Laméris, par exemple, les numéros de lots seront très impor-

tants, ce qui signifie que la traçabilité revêt une importance capitale pour nous. Chez Enraf Nonius, par contre, des éléments comme le service après-vente ou la gestion des numéros de série sont particulièrement importants."

Lorsque monsieur Celis s'est mis en quête d'un nouveau logiciel en 2005, il avait par conséquent des exigences spécifiques. Le nouveau système à implémenter devait pouvoir rendre de fiers services tant chez Laméris que chez Enraf Nonius.

"Auparavant, nous travaillions avec un programme de logistique âgé d'environ 15 ans et qui ne répondait plus à nos besoins. Après avoir sondé le marché, nous avons atterri chez Infomat, et y avons trouvé ce que nous cherchions: un système intégré, permettant de tout faire. Avec celui-ci, nous avons acheté un grand nombre des modules disponibles."

TECHNICIENS ÉQUIPÉS DE PC PORTABLE ET IMPRIMANTE

Bien que le système soit opérationnel depuis déjà quelques années, plusieurs modules supplémentaires sont actuellement en phase d'implémentation chez Laméris et Enraf Nonius. L'on a tout d'abord mis en service les modules pour la logistique et la comptabilité (Dimasys Financials). Après quoi a suivi l'implémentation du module « service après-vente » tandis que lors de notre entrevue, le démarrage du module « offre de prix » était imminent.

"Ce qui précède montre clairement, selon moi, pourquoi nous nous sommes d'abord attaqués à la logistique et à la comptabilité. Le fait que le service après-vente ait également constitué une haute priorité surtout pour Enraf Nonius, n'a aussi rien d'étonnant. Pour nous, il importe en effet que les réparations chez les clients puissent être effectuées le plus rapidement et le plus efficacement possible. Désormais, nos techniciens reçoivent tous un pc portable accompagné d'une imprimante, ils peuvent donc se connecter à la société mère et ainsi disposer de toutes les informations clients en temps réel. Un avantage énorme parce que les gens sur la route peuvent, en se connectant, obtenir des informations capitales, comme par exemple les conditions et la durée de garantie. De plus, cela permet aussi de répondre à la demande extrêmement importante de fournir directement une offre de prix aux clients. Inutile de vous expliquer la valeur ajoutée commerciale d'un tel avantage..."

"Nous nous attelons actuellement à l'implémentation du module « offre de prix », qui nous permettra également de travailler de manière beaucoup plus efficace. En effet, nous voulons autant que possible pouvoir effectuer le suivi et réaliser des offres de prix automatiques qui pourront être rapidement envoyées. Désormais, nos représentants pourront réaliser des offres de prix professionnelles d'une manière simple et rapide, qu'ils enverront par e-mail. Ce module offre en outre un avantage supplémentaire pour le management : Nous pouvons maintenant suivre l'évolution du workflow, voir quels accords de prix ont été conclus, etc."

DIM@SHOP

Lors de notre entrevue, nous avons évidemment aussi sondé les

attentes pour l'avenir. Monsieur Celis a récemment commandé Dim@shop, qui nous permettra de réagir à la réalité du marché. Via l'e-commerce, il sera en effet possible de toucher le médecin traitant avec un produit spécifique qui fera bientôt l'objet d'une forte demande.

"Il s'agit d'un produit pour le screening préventif des problèmes intestinaux. L'Union Européenne a décidé que, d'ici 2011, toutes les personnes âgées de plus de 50 ans, pourront bénéficier gratuitement d'un screening préventif. Nous proposons ce test au médecin traitant qui permettra un examen beaucoup plus ciblé du côlon-rectum."

"L'objectif consiste en ce que, dans un avenir proche, les docteurs puissent commander ce test via Internet, en plaçant tout simplement ce dont ils ont besoin dans leur 'caddie'. Nous avons par ailleurs également l'intention d'adapter notre site Internet pour l'associer à ce système d'e-commerce."

Lorsque nous demandons à monsieur Celis quelle est son impression générale, le ton est essentiellement positif.

"L'automatisation vient particulièrement en aide pour pouvoir fonctionner de manière la plus efficace possible. Dimasys nous rend ici d'excellents services. Ce système offre clairement de très nombreuses possibilités; j'oserais même affirmer que ces possibilités sont beaucoup plus larges qu'on ne pourrait l'imaginer. La seule chose que je voudrais mentionner, c'est qu'il faut réfléchir à deux fois avant de passer à ce système d'ERP. L'implémentation d'une telle application nécessite assez bien de temps et il faut donc commencer par examiner quels modules sont les plus cruciaux."

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 nv • Laarstraat 16 • 2610 Wilrijk • Belgique • T +32 3 820 60 00

Infomat sa • Rue de Bruxelles 174 S • 4340 Awans • Belgique • T +32 4 240 57 90

Infomat bv • Meander 251 • 6825 MC Arnhem • Nederland • T +31 26 376 34 81

Systemat sa • Chaussée de Louvain 435 • 1380 Lasne • Belgique • T +32 2 725 52 25

Systemat • Parc d'Activités 77-79 • 8308 Capellen • Luxembourg • T +352 31 71 32 296

www.infomat.eu • infomat@systemat.com