

Processus intégrés chez Centric Belgium grâce au logiciel de gestion évolutif Sage 100

“ Centric a toujours eu une forte orientation client. Sage 100 reflète les valeurs de souplesse, de sécurité et de continuité que nous voulons offrir à nos clients.

Christian Vanderbeck, Application Specialist, Centric Belgium ”



Christian Vanderbeck,
Centric Belgium

Avec 700 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 61 millions euros, Centric Belgium est parmi les 5 premiers fournisseurs IT en Belgique. La société offre à ses 1.700 clients belges des services informatiques allant de l'optimisation d'infrastructures pour les grandes et moyennes entreprises, jusqu'au développement de solutions sur mesure et de logiciels standard pour des marchés de niche. Centric est également un acteur connu sur le marché du commerce de détail, avec des références telles que Blokker, Bart Smit, mais également les points de vente avec des terminaux Lotto.

Centric Belgium fait partie de Centric IT, un group européen ayant son siège principal aux Pays-Bas et des filiales en Allemagne, France, Norvège, Roumanie, Suède, Suisse et au Royaume-Uni. La filiale belge a son siège social à Oostkamp, avec des unités opérationnelles à Anvers et Zaventem.

Une solution rapide à installer

Jusqu'en 1998, chaque département chez Centric Belgium utilisait son propre logiciel de gestion, ce qui était un frein à l'harmonisation des processus. C'est pourquoi la société a entamé un processus de sélection qui devait mener à l'achat d'un nouveau système de gestion centralisé, puissant et rapide à implémenter... mais cela sans devoir dépenser des sommes folles comme c'est souvent le cas pour les logiciels ERP.

Christian Vanderbeck, Application Specialist chez Centric Belgium : « Sage 100 était la solution qui répondait le mieux à nos exigences. L'expérience a démontré que le système permet réellement d'être opérationnel en trois mois, en restant dans un budget tout à fait abordable pour une PME. »

Sage 100 Gestion Commerciale est aujourd'hui configuré pour 35 profils d'utilisateurs chez Centric Belgium et donne accès à 20 utilisateurs simultanés. Vu le caractère multi-site de la société, l'utilisation de la technologie Terminal Server a permis de maintenir les versions les plus récentes sur tous les profils utilisateurs sans devoir installer le logiciel physiquement.

Sage 100, un logiciel évolutif

Christian Vanderbeck souligne l'importance du caractère évolutif du produit Sage 100. Depuis 1998, Centric a pu profiter de son investissement avec un système qui n'a cessé de s'améliorer.

En 2007, Centric Belgium a migré de la database propriétaire de Sage vers SQL Serveur – ceci ouvrit de nouvelles perspectives pour le prestataire de services informatiques. Ainsi, Centric a pu lier le logiciel de gestion d'incidents Service Alliance d'ASTEA et le module de facturation de Sage 100 : les 'billing lines' dans Sage 100 sont en effet récupérées automatiquement de Service Alliance, où sont enregistrés les incidents.

Témoignage Clients

Centric Belgium

Christian Vanderbeck : « La database SQL Serveur apporte à Sage 100 une modularité qui nous permet de tirer encore mieux profit des possibilités du système. Grâce à l'intégration avec l'application Service Alliance, plus besoin de ré-encoder des lignes de factures.»

Bien que Sage 100 offre un puissant module de comptabilité, le groupe Centric a opté pour l'utilisation du logiciel financier FinAcc au sein du groupe. C'est la raison pour laquelle une autre liaison a été créée entre Sage 100 et FinAcc, qui permet d'importer dans ce logiciel comptable les factures créées dans Sage 100.

Un système stable pour la gestion de gros volumes

Centric Belgium compte 1.700 clients actifs et crée environ 5.000 documents de vente tout en gardant à jour environ 4.000 références articles. Un volume important que Sage 100 permet de gérer de manière efficace.

« Avec Sage 100, tous les processus se greffent l'un à l'autre, limitant ainsi les doubles encodages. Un achat ou une commande client se transforme en livraison et le stock est mis à jour automatiquement. Ensuite, les factures sont créées en quelques clics et reprenent automatiquement les données de la commande... tout suit le processus que l'utilisateur connaît bien », ajoute Christian Vanderbeck.

Avantages

- Souplesse et convivialité du système
- Continuité et caractère évolutif
- Moins de double encodage des données
- Gestion efficace des contrats d'entretien

En bref

La société informatique Centric Belgium, à la recherche d'un système de gestion à la fois puissant, souple et abordable, a trouvé dans Sage 100 la solution qui répondait à ses attentes. Depuis son installation en 1998, le système n'a cessé d'évoluer au sein de l'entreprise. Aujourd'hui, la database SQL Server offre au logiciel une modularité exceptionnelle qui favorise les liaisons avec d'autres applications et limite les doubles encodages de données.

Sage
100

En savoir plus sur Sage 100 : www.sage.be/sage100

En savoir plus sur Sage : www.sage.be

En savoir plus sur Centric Belgium : www.centric.be

Une gestion des abonnements efficace

La gestion de centaines de contrats d'entretien clients constitue une activité de première importance pour Centric Belgium. Périodiquement, des contrats tombent à échéance et doivent être facturés.

Vanderbeck explique : « Le module pour la gestion des contrats dans Sage 100 nous permet de gagner beaucoup de temps. Quelques clics de souris suffisent pour visualiser les contrats échus et créer automatiquement les nouvelles factures. »

Une qualité indéniable : la souplesse

Si Christian Vanderbeck ne devait retenir qu'une seule qualité de Sage 100, ce serait sa souplesse : à condition de maîtriser l'architecture sous-jacente, Sage 100 permet d'arriver à un résultat rapidement, contrairement à beaucoup d'autres logiciels ERP. La preuve : la formation de nouveaux employés à l'utilisation du système ne prend que de 2 ou 3 heures.

« Centric a toujours eu une forte orientation client. Sage 100 reflète les valeurs de souplesse, de sécurité et de continuité que nous voulons offrir à nos clients », conclut Christian Vanderbeck.

sage

Living Your Business