



Piscaer met l'avenir en vitrine

La mise en œuvre de Microsoft Dynamics NAV par iFacto libère du temps et suscite des idées innovantes

Avec son infrastructure informatique vieillie, Piscaer, grossiste malinois en matériel électrique, se trouvait dans une impasse. Tandis que des frais de développement excessifs retardaient l'innovation, les employés du comptoir perdaient beaucoup de temps en formalités administratives.

Mais depuis le 1er janvier 2008, les choses se sont accélérées. La mise en œuvre de l'application d'entreprise Microsoft Dynamics NAV fait gagner plusieurs heures par semaine au personnel. Autrement dit, il reste davantage de temps pour bien servir la clientèle. Heureusement, car Piscaer a bâti sa réputation sur la qualité de l'accueil et du service.



Résumé

Pays: Belgique

Secteur: Matériel électrique en gros



Profil de Piscaer

Piscaer, entreprise malinoise, est un grossiste régional en matériel d'installation électrique et d'éclairage. Une approche personnalisée et un stock important constituent ses principaux atouts dans la région.

Le défi

Piscaer cherchait une application informatique d'un coût abordable, aisément extensible, capable de faire face à l'extrême flexibilité du service.

La solution

La collaboration entre Piscaer et son partenaire IT iFacto a donné naissance à Distri+, un module qui se superpose à Microsoft Dynamics NAV. L'*add-on* est entièrement taillé aux mesures des grossistes en matériel électrique.

Les avantages

- Bonne collaboration avec iFacto
- Flexibilité du service client et de l'administration
- Gain de temps considérable au comptoir (ROI)
- Un logiciel standard qui s'adapte à peu de frais aux besoins de l'entreprise
- Rapports de gestion corrects



www.ifacto.be
+32 3 443 20 70

Piscaer, entreprise malinoise, est un grossiste régional en matériel d'installation électrique et d'éclairage qui se distingue par la qualité de son service et l'étendue de son assortiment. L'accueil personnalisé se traduit par des ventes au comptoir très favorables. Piscaer réalise en effet un chiffre d'affaires annuel de 6,44 millions d'euros, dont 40% par ce biais. Dans la clientèle de Piscaer, on trouve 85% d'installateurs et d'entreprises, pour 15% de particuliers.



Huit personnes desservent le comptoir et le magasin ; quatre autres s'occupent du département éclairage. Piscaer compte par ailleurs trois employés administratifs, un préposé au helpdesk et un chauffeur. L'entreprise a vu le jour en 1926. Elle occupe le site actuel depuis 1990. La direction est assumée par Alan Mommaerts et son fils Wim. Depuis 2002, Piscaer connaît une saine croissance organique de 10% par an.

Mais quels sont les points forts de Piscaer ? Alan Mommaerts nous répond : « Nous sommes loin d'être le numéro un de notre secteur, mais l'importance de notre stock – plus de 8.000 références – nous donne incontestablement un avantage concurrentiel notable. Nous détenons aussi toute la compétence nécessaire pour résoudre les problèmes immédiatement, dès le stade du comptoir. Nos clients bénéficient d'un service optimal allié à une grande flexibilité. »

Avec près de 300.000 numéros d'article enregistrés et 21.000 factures par an, Piscaer exigeait la même souplesse de son application IT. Mais jusqu'il y a peu, cela posait de grandes difficultés.

Développement sur mesure : un frein à l'innovation qui coûte cher

Depuis 1999, Piscaer exploitait une application d'entreprise qui ne répondait plus aux attentes. « Les différences de méthodologie d'un écran à l'autre étaient particulièrement irritantes, explique Wim Mommaerts. Ici un *clac*, là un *tab*, ailleurs *enter* ou une touche de raccourci... Très difficile de



« iFacto nous a donné une démonstration complète de Microsoft Dynamics NAV, une application ERP standard qui peut recevoir des extensions modulaires. Une application par ailleurs très conviviale grâce au *look & feel* familier de Microsoft. Les consultants d'iFacto connaissent très bien le commerce de gros. Ils se sont mis à notre place sans aucune difficulté. »

Wim Mommaerts,
gérant de **Piscaer**

(vlnr) Steven Arrazola de Onate (iFacto) en train de parler avec Wim Mommaerts.

former les nouveaux utilisateurs dans ces conditions. »

Quant à la direction, elle déplorait aussi l'absence de statistiques d'achat.

Autre inconvénient, la rigidité de la programmation, entièrement sur mesure. « Chaque nouveau développement, chaque modification nous coûtait très cher. Au point que nous avons dû renoncer à tous nos projets d'innovation informatique. »

Microsoft Dynamics NAV prépare l'avenir

En 2007, la direction de Piscaer s'est adressée à iFacto, le partenaire IT avec qui Wim Mommaerts entretenait des relations de confiance depuis de nombreuses années.

« iFacto nous a donné une démonstration complète de Microsoft Dynamics NAV, une application ERP standard qui peut recevoir des extensions modulaires. Une application par ailleurs très conviviale grâce au *look & feel* familier de Microsoft. Les consultants d'iFacto connaissent très bien le commerce de gros. Ils se sont mis à notre place sans aucune difficulté. Il n'a pas fallu longtemps pour que nous soyons convaincus de leur savoir-faire. »

Distri+ pour grossistes en matériel électrique

Depuis la mise en production de Microsoft Dynamics NAV le 1er janvier 2008, Wim Mommaerts peut de nouveau s'appuyer sur son informatique. iFacto a développé à l'intention des grossistes **Distri+**, une application qui tourne au-dessus de Microsoft Dynamics NAV. Grâce à Distri+, le personnel peut aujourd'hui traiter très rapidement les

commandes et intervenir à n'importe quel niveau sans passer par de lourdes formalités administratives.

Lorsque la commande de l'installateur arrive par téléphone, quelques instants suffisent pour la transformer en une série de documents de prélèvement. Et quand le client vient enlever ses articles, la caisse imprime une note d'envoi ou une facture, en fonction de ses paramètres de facturation (facture à l'enlèvement, une facture par mois, par semaine, toutes les deux semaines). Plusieurs documents de prélèvement peuvent figurer sur une même note d'envoi. Les retours y figurent de même et sont crédités immédiatement.

« Quand un client appelle le matin pour qu'on lui prépare dix tubes fluorescents, qu'il en emporte quinze l'après-midi et qu'il en rapporte quatre le soir, nous n'avons aucune raison de rechigner », poursuit Wim Mommaerts. La rapidité des opérations au comptoir fait qu'il faut une personne de moins pour le travail purement administratif. Bref, une personne de plus pour servir la clientèle. Notre investissement paie déjà. »

Côté achats, des fonctionnalités utiles ont été introduites. La procédure quotidienne, par exemple, ne demande plus que dix minutes. Distri+ parcourt les 280.000 articles, note les ventes, évalue le stock et prépare un planning par fournisseur. Au départ de Distri+, les commandes partent alors automatiquement vers **Bellidic**, le service EDI des grossistes en matériel électrique. Dès que les produits arrivent, les articles sont imputés aux *back-orders*, après quoi l'imprimante génère les documents de prélèvement par ordre d'urgence.

Pour en savoir plus

Pour plus de détails sur les produits et services Microsoft évoqués ici, appelez le +32 (0)2 704 30 00 ou rendez-vous sur <http://www.microsoft.be/cases>. Vous y trouverez des articles sur d'autres entreprises qui utilisent des applications comparables.

Pour plus d'information sur iFacto, appelez le +32 (0)3 443 20 70 ou rendez-vous www.iFacto.be.

Pour plus d'information sur Piscaer, appelez le +32 (0)15 29 45 60 ou jetez un coup d'œil sur www.piscaer.be.

Software and Services

Microsoft Solutions

Microsoft Dynamics NAV 5.0
iFacto Distriplus

Other

JetReports
E-Doc Printing

Partner

iFacto



www.ifacto.be
+32 3 443 20 70

« Cela fait, ajoute Wim Mommaerts, nous avertissons le client par la voie qu'il a choisie : courriel, télécopie ou SMS. A partir du mois d'avril, la notification sera automatiquement émise par Distri+. »

Distri+ possède d'autres fonctions propres aux grossistes électriciens. Chaque jour, par exemple, on peut introduire le **cours du cuivre**, ce qui permet de calculer correctement le prix de tous les articles faits dans ce métal. Les **taxes** sur les appareils ou les lampes sont également prises en compte. La cotisation Récupel fait l'objet d'un suivi méticuleux, côté achat comme côté vente.

« La rapidité des opérations au comptoir fait qu'il faut une personne de moins pour le travail purement administratif. Bref, une personne de plus pour servir la clientèle. Notre investissement paie déjà. »

Naturellement, Distri+ est entièrement intégré à la comptabilité ainsi qu'à Isabel, l'application de paiement électronique.

Avantages immédiats et plans d'avenir

Quel est le grand avantage du nouveau système aux yeux de Wim Mommaerts ? « Il fonctionne bien, et la collaboration avec iFacto est excellente. Mais ce n'est pas tout : la lecture automatique des catalogues et tarifs représente aussi un beau gain de temps pour un grossiste comme nous. Nous avons près de 500 fournisseurs qui nous envoient leurs mises à jour jusqu'à deux fois par an au format Excel. »

Autre atout, peut-être encore plus marquant : les perspectives d'avenir illimitées que Microsoft Dynamics NAV ouvre à Piscaer. « Il ne pouvait être question d'innovation par le passé, conclut Wim Mommaerts, mais aujourd'hui, nous sommes déjà en train de travailler concrètement sur une application e-business pour nos clients B2B. Le lien entre ce système et notre logiciel est désormais notre priorité numéro un. »

Ensuite, Piscaer pourra par exemple passer à l'intégration des scanners de codes-barres du magasin, chargés de la gestion des emplacements et des corrections de stock automatiques. Avec une plate-forme comme Microsoft Dynamics NAV et iFacto à la réalisation, il n'y a aucune raison de s'arrêter en si bon chemin. A suivre !

©2008 Lemarco

