



Microsoft Dynamics NAV

Gehco livre plus souvent de stock grâce à iFacto et Distri+

« Les clients nous jugent à la fréquence des livraisons de stock. Avec Distri+, la proportion atteint 85 à 95%, et pourtant, nous avons considérablement élargi l'assortiment. »

Olivier Donck (au milieu),
Gérant, Gehco

GEHCO
Fixing and more...

Pour stimuler les ventes et réduire les coûts, Olivier Donck, gérant de Gehco, a résolu d'investir dans Microsoft Dynamics NAV. Grâce au module spécial Distri+ d'iFacto, Gehco peut poursuivre sa croissance sans augmentation d'effectif et enrichir la gamme tout en livrant plus souvent de stock.

Depuis 1985, Gehco (Houthalen) commercialise des systèmes de fixation et outils de construction durables parmi les négociants en matériaux, les spécialistes du bois et les magasins de bricolage. Des marques comme Früh (clips), BAT (connecteurs bois), Allfa (chevilles), Heco Schrauben, QZ (vis), Rapid (agrafes) en Wiha (outils) font partie de la gamme permanente depuis plusieurs années. Avec la récente reprise de Styl Import, Gehco a aussi obtenu l'exclusivité de la distribution belge des truelles Le Doigt D'or et des grilles de ventilation Autogyre.

« Nos représentants passent beaucoup de temps en clientèle. Ils savent quels produits intéressent le client. C'est la raison pour laquelle nous proposons aussi des concepts de rayons complets, avec des produits à rotation rapide. Et quand un produit ne marche pas comme prévu, il suffit de le remplacer par un autre », explique Olivier Donck, le gérant. « Le chiffre d'affaires du client progresse en même temps que le nôtre. »

Résumé

Pays: Belgique
Secteur: Distribution

Profil

Gehco (1985) est un distributeur de systèmes de fixation et d'outils de construction durables. L'entreprise emploie 11 salariés et réalise au Benelux un chiffre d'affaires de 3,5 millions d'euros auprès de 450 clients environ.

Défi

Pour fonctionner plus efficacement et stimuler ses ventes, Gehco souhaitait investir dans un système ERP.

Solution

Le partenaire Microsoft iFacto a implémenté chez Gehco sa solution sectorielle Distri+. Superposé à Microsoft Dynamics NAV, le module offre des fonctions complètes aux grossistes.

Avantages

- Un seul système intégré : fin des listes Excel séparées, meilleure circulation de l'information
- Propositions d'achat automatiques : commandes plus rapides et correctes
- Livraisons de stock plus fréquentes
- Réception, préparation et envois accélérés
- Importation automatique des listes d'articles et de prix
- Le travail à distance facilite la tâche des représentants
- Un partenaire IT qui connaît le secteur et développe proactivement le produit

Distri+ : la référence dans la distribution

Quand Olivier Donck a repris Gehco en 2004, il comptait sur l'informatisation pour donner une nouvelle impulsion à l'entreprise.

« L'ancien système IT était trop dépassé pour répondre aux impératifs modernes, notamment les statistiques de vente, les listes de prélèvement automatiques, le travail à distance, etc. En cherchant un package ERP, nous avons rapidement compris que Microsoft Dynamics NAV offrait la flexibilité dont nous avions besoin », poursuit Olivier Donck.

Début 2008, Gehco mettait en production Microsoft Dynamics NAV 4.0, mais la solution ne répondait pas aux attentes, car le partenaire informatique de l'époque ne connaissait pas suffisamment le secteur. C'est alors que l'invitation d'iFacto est arrivée dans la boîte aux lettres. Ce partenaire Microsoft de Kontich a développé plusieurs solutions sectorielles sur la base de Microsoft Dynamics NAV. Distri+, par exemple, comprend des fonctions standard complètes pour les grossistes techniques. Le module est déjà exploité par VARO, Piscaer, Etanco, Delta Light et bien d'autres, à leur grande satisfaction.

Noël Hendrickx, directeur financier, commente : « iFacto nous a fait une présentation sans engagement. Ils nous ont proposé d'apporter quelques modifications urgentes à l'ancienne version pour passer par la suite à Distri+ et Microsoft Dynamics NAV 5.0. En comparaison avec notre précédent partenaire, la différence était de taille : quelques heures ont suffi pour régler des problèmes qui traînaient depuis des mois. »

La stratégie d'achat favorise les livraisons de stock

Par le passé, pour préparer une commande, il fallait commencer par compter les boîtes au magasin. Les statistiques n'existaient pas ; l'acheteur se fiait à son expérience.

« Aujourd'hui, déclare Olivier Donck, chaque décision d'achat résulte d'une stratégie. Distri+ propose les commandes fournisseurs en tenant compte de l'historique des ventes, des volumes achetés, des rotations, des pics de vente, des ventes ponctuelles, des back-orders, et ainsi de suite. Les clients nous jugent à la fréquence des livraisons de stock. Avec Distri+, la proportion atteint 85 à 95%, et pourtant, nous avons considérablement élargi l'assortiment. La majorité des commandes sont à présent livrées dans les trois jours ouvrables. »

Gehco compte un quarantaine de fournisseurs qui communiquent tous leurs tarifs dans des fichiers Excel de structure différente. Auparavant, Gehco limitait les références dans le système aux produits les plus courants. L'introduction des données prenait en effet beaucoup de temps.

« Pour chaque fournisseur, nous avons mis au point un modèle Excel Importer qui nous permet d'importer très vite les numéros d'article et les prix. Distri+ possède une fonction de recherche de produit très pratique qui encourage les vendeurs à proposer des nouveautés », ajoute Olivier Donck.

Réception, préparation et envois accélérés

Avant Distri+, tous les départements utilisaient des listes Excel séparées ; l'information circulait mal. Un système ERP présente un avantage fondamental : tout le monde se base sur les mêmes documents. La réception des marchandises entrantes demande beaucoup moins de temps. L'employé du magasin voit apparaître le document d'achat sur son écran. Il peut tout de suite enregistrer les articles dans le stock.





« Il arrive qu'un bon de prélèvement sorte directement de l'imprimante, confie Olivier Donck. Dans ce cas, l'article à peine réceptionné est prêt à expédier dans les dix minutes qui suivent. De même, une pression sur un bouton suffit pour obtenir les documents de transport. Cette rapidité exerce naturellement un effet positif sur notre chiffre d'affaires. »

L'écran de dispatching affiche le nombre de lignes en commande, emballées et en attente d'envoi, etc. Les questions des clients reçoivent une réponse plus prompte, et dès qu'une commande dure plus longtemps que prévu, le client est averti proactivement. La satisfaction de la clientèle s'en ressent clairement.

Travail à distance

L'époque est révolue où les vendeurs devaient transmettre chaque soir leurs commandes au service compétent, qui les introduisait le lendemain dans le système. À présent, les représentants se chargent eux-mêmes de la saisie des commandes dans Microsoft Dynamics NAV.

« Ils ont accès aux commandes antérieures du client et à ses produits favoris. La recherche des articles est aujourd'hui bien plus efficace. À la saisie, Distri+ compare la quantité spécifiée avec les unités d'emballage ou propose une variante si le produit a disparu de la gamme. Cela évite au département commandes de devoir rectifier les erreurs par la suite », témoigne Olivier Donck.

Distri+ assiste aussi le commercial dans l'entretien de vente chez le client : consultation rapide du stock, proposition d'achat, enregistrement du feed-back du client.

iFacto, expert financier

Noël Hendrickx est particulièrement satisfait de la gestion financière de Microsoft Dynamics NAV, mais il attache encore plus de prix à la compétence comptable d'iFacto : « Ils ont toujours une réponse aux questions financières et font preuve de proactivité, par exemple quand une règle importante change en matière de TVA. C'est rassurant de savoir que Distri+ sera adapté à la modification et que nous pourrions partager l'investissement avec d'autres grossistes. »

Sur le plan des rapports, Distri+ répond également aux attentes. Olivier Donck confirme : « Microsoft Dynamics NAV communique sans difficultés avec Excel et Access. La base de données SQL facilite les exportations de données vers Excel. Cela permet de créer des rapports avec un minimum de formation. Distri+ est un système informatique qui nous aide à améliorer nos processus au point de pouvoir croître sans recruter. »

En savoir plus sur Gehco?
www.gehcofixing.be



Désirez-vous plus d'informations
sur les produits et services
d' ifacto ?

www.ifacto.be
+32 (0)3 443.20.70
info@ifacto