



## “Dans notre gestion commerciale, nombre de goulets d’étranglements ont disparu”

Directeur Général d’Efrapo

Créée en 1928, à Cronenbourg, Efrapo est une entreprise familiale, issue de la mécanique générale puis reconvertie dans le négoce de produits de maintenance mécanique à destination d’utilisateurs industriels.

Avec un chiffre d’affaires de 19 millions d’euros, quelques 90 employés, Efrapo poursuit son développement par croissance interne, à travers ses 6 agences situées dans le nord-est. Et pour accompagner ce mouvement, il lui fallait disposer d’un système de gestion commerciale mieux intégré aux autres fonctions de l’entreprise, notamment comptable et financière.

«Nous souhaitons que les données chiffrées utilisées, que ce soit pour la comptabilité ou pour la gestion commerciale, soient les mêmes», explique Mr Amrouni, directeur général d’Efrapo. «Des systèmes de gestion séparés ne nous permettaient pas d’atteindre cet objectif. De plus, avec l’intégration de toutes les fonctions dans un seul ERP, nous espérons, à juste titre, avoir moins de goulets d’étranglement».

Une étude des solutions proposées sur le marché les a amené à choisir au final la solution Divalto de la société Mercure Informatique, qui assurait alors la maintenance de leur réseau de PC. Les raisons de ce choix : «Divalto était le produit répondant le mieux à notre attente en termes d’ERP», précise Mr Amrouni. «De plus, nous avons pu apprécier le côté très professionnel de ce distributeur, tant au niveau du suivi que du soutien apporté tout au long du projet». Mercure informatique, déjà spécialisé dans les clients du secteur du négoce, pouvait en effet les faire profiter de leur expérience en la matière.

Et pour répondre aux attentes d’Efrapo, Divalto dispose de nombreux atouts. Tout d’abord, le produit mis en place permet de prendre en compte les besoins spécifiques de la facturation : gros volumes de factures à émettre, facturation décalée par quinzaine, traitement des reliquats de commandes. Il devrait permettre également une meilleure circulation de l’information concernant les clients et les fournisseurs, outil précieux au quotidien pour les commerciaux.

Enfin, Divalto joue à plein son rôle dans la gestion des stocks, avec un volume important de références à traiter (entre 70 000 et 90 000), mais surtout des mouvements de stocks très inégaux en entrée et en sortie (grandes quantités en entrée, plus petites en sortie).

**A travers quelques exemples, Mr Amrouni souligne les bénéfices retirés :**

### EXEMPLE 1

Nous avons constaté une réduction de la documentation en circulation, de 10 à 20%. Bien sûr, il existe aussi des vases communicants dans ce domaine, qui font que l’on retrouve une part de cette documentation à l’impression, mais au global l’effet est positif.

### EXEMPLE 2

L’accès aux factures, aux offres, aux bordereaux de préparation depuis chaque poste a été grandement simplifié. Nous avons ainsi gagné un poste administratif sur une année, ressource que nous avons pu réaffecter sur une autre mission.

### EXEMPLE 3

L’applicatif mis en œuvre offre une plus grande autonomie aux utilisateurs. Moyennant un ajustement dans leur organisation, et une période d’apprentissage, ils n’ont plus besoin de faire appel au back-office aussi fréquemment qu’auparavant. Libéré de cette mission, le back-office peut ainsi être plus rapidement à jour dans ses tâches.

**Résultat final :** le remplacement d’un système installé depuis quelques années par une solution mise en œuvre avec succès en 18 mois. Et la contribution d’une société de services spécialisée dans leur domaine d’activité s’est révélée très utile, notamment pour « assimiler rapidement nos demandes telles qu’exprimées dans le cahier des charges et proposer des idées », confirme Mr Amrouni.

Et l’avenir ? Divalto dispose d’autres arguments propres à susciter l’intérêt. Citons notamment Divalto Décisionnel, module spécialisé dans le suivi de l’entreprise, dont le déploiement est déjà planifié.

### L’ENJEU POUR L’ENTREPRISE EFRAPO

Faire évoluer son système d’information basé sur une solution spécifique AS/400.

Apporter de meilleurs services à ses clients (suivi des colis, des transactions, ...).

A terme, ouvrir un accès web au catalogue produits.

### LA SOLUTION

Mise en œuvre de la solution Divalto sur base serveurs System x avec l’intégrateur Divalto.

### LES BÉNÉFICES POUR L’ENTREPRISE EFRAPO

- Remise à niveau globale du système informatique.
- Meilleure gestion de la facturation en particulier, de la documentation en général.
- Cohérence des données échangées entre les différentes fonctions de l’entreprise.

Built on

**IBM** | **express advantage™**

offerings



Solution > Divalto