



Hubo opte pour le logiciel de la firme SDP

Hubo remplacera dès l'année prochaine le logiciel des caisses enregistreuses dans la totalité de ses 120 magasins. Après un appel d'offre international, la chaîne d'articles de bricolage a opté pour Robinson do-IT, le logiciel de la firme SDP. L'investissement total dépasse les 3 millions d'euros.

Hubo recherchait depuis quelque temps un nouveau logiciel pour ses caisses enregistreuses. Il devait contenir de nombreuses fonctions et surtout, offrir une grande souplesse d'emploi. Dans un secteur en évolution constante, répondre rapidement aux changements est en effet crucial. La mise en pratique de choix stratégiques, tels que le lancement de services à l'intention des professionnels du secteur, doit en effet se dérouler de façon rapide et efficace. La communication entre la centrale et les filiales doit également s'avérer optimale. Après un appel d'offre international, Hubo a finalement opté pour le logiciel de la société SDP.

M. Erwin VAN OSTA, CEO d'Hubo, commente ce choix :

"Notre décision est basée sur plusieurs éléments. Tout d'abord, les **fonctions** offertes par ce logiciel. Un système de caisse enregistreuse doit respecter nos conditions, et notamment contenir plus de 25 000 références d'articles. C'est un élément essentiel de notre fonctionnement quotidien. Le programme Robinson do-IT de SDP remplit toutes les spécifications de notre cahier des charges. Deux autres critères ayant influencé notre décision sont la longue **liste de références** de SDP et son **expérience**. Cette firme compte parmi ses clients de petits indépendants et des entreprises de taille moyenne. SDP a une bonne compréhension du secteur des articles de bricolage. Nous prédisons d'ailleurs un démarrage rapide du nouveau système, sans rencontrer de maladies juvéniles."



"Je dois ajouter un autre critère, celui de l'**accessibilité**", poursuit M. Van Osta. "Si un problème survient dans l'un de nos magasins, nous pouvons contacter le helpdesk. C'est important, car Hubo ne veut rien entendre d'un call-center géré dans un lointain pays. Je tiens en effet à ce que du personnel compétent soit disponible pour soumettre à mes collaborateurs une solution rapide et dans leur langue."

Pour SDP, le choix d'Hubo en faveur de Robinson do-IT est la reconnaissance d'un travail assidu. Son CEO **Luc DE COCK** :

"A nos débuts en 1985, le secteur des articles de bricolage se composait essentiellement de magasins indépendants. Nombre d'entre eux a opté pour SDP. L'arrivée des premiers groupements d'achat a cependant imposé de nouvelles règles", poursuit M. De Cock. "Des fichiers d'articles centralisés, la communication entre les magasins et la centrale, etc., ont amené SDP Robinson à évoluer. SDP s'est rapidement aligné sur ces nouveaux besoins et demandes du marché. La quasi-totalité des centrales d'achat ont décidé de nous accorder leur confiance. Que Hubo en fasse aujourd'hui de même renforce encore le prestige de SDP, et confirme que nous sommes bel et bien présents à tous les niveaux du secteur des articles de bricolage", conclut son CEO.

Considérant le fait que SDP, comme éditeur belge indépendant de logiciels, soit parvenu à damer le pion à la concurrence internationale dans une étude de marché comparative, M. De Cock y voit la reconnaissance d'années d'efforts inlassables en faveur de la qualité. Cela prouve selon lui la valeur du savoir-faire accumulé.

A propos d'Hubo

Hubo est une entreprise 100 % belge comptant plus de 120 magasins répartis dans tout le royaume. Elle s'adresse au marché du bricolage avec un assortiment étendu et qualitatif de produits de marque, soit plus de 25 000 articles de bricolage ou apparentés, pour tout ce qui concerne l'aménagement de la maison.

Depuis 2006, Hubo est membre de Bricoalliance, un groupement d'achat international. Avec un nombre croissant de magasins, Hubo veut concrétiser sa philosophie de proximité avec sa clientèle, tant en Belgique qu'à l'étranger.

A propos de SDP

SDP est une entreprise IT indépendante. Elle compte plus de 1000 clients, ce qui en fait l'un des plus grands acteurs du marché. SDP propose à sa clientèle un service complet.

La société a des filiales en France, Espagne, Pays-Bas, Tchéquie, le Royaume Uni et Argentine et célèbre cette année ses 25 ans d'existence.

Plus d'informations à propos de ce communiqué de presse :

Hubo

Luc SLAETS

ICT Manager

Tél. : 03 350 35 80

E-mail: luc.slaets@hubo.be

Koralenhoeve 35

2160 Wommelgem

www.hubo.be

SDP

Raf VAN OS

Marketing & Communication Manager

Tél. : 03 780 69 31

E-mail: raf.vanos@sdp.be

Vijfstraten 18

9100 Sint-Niklaas

www.sdp.be