



TÉMOIGNAGE



Le témoignage de Woodtex

SDP Robinson wood-IT

Depuis son établissement, à la fin des années 70, dans la rue Boomsesteenweg de Wilrijk, Woodtex fait partie intégrante du paysage commercial de cette ville. En 2008, Guido Van der Auwera acquérait la société Woodtex et créait le groupe du secteur du bois Magiwood, comprenant Woodtex, les magasins spécialisés Amerhout et la société d'installation Berkawood. À ce moment-là, Amerhout et Berkawood travaillaient avec le système SDP depuis plus de dix ans ; par contre, Woodtex utilisait un autre logiciel. Pour travailler de façon efficace, il était nécessaire de trouver un système commun. Voilà pourquoi, en 2009, ils décidèrent de tous utiliser SDP Robinson wood-IT.

« SDP Robinson wood-IT a amélioré le rendement de nos magasins de bois. »



M. StanyMebis, responsable Ressources humaines, TIC et Comptabilité, explique pourquoi il a choisi SDP. « Nous faisons partie, avec Amerhout, du groupe Magiwood. Afin d'être plus efficaces, l'utilisation d'un système communs' imposait. Amerhout travaillait déjà avec SDP Robinson wood-IT, mais Woodtex utilisait un autre logiciel. »

La société a longuement comparé les deux logiciels, pesant le pour et le contre de chacun. Ils ont suivi plusieurs démonstrations, réalisé des analyses approfondies et étudié chaque système afin de déterminer lequel conviendrait le mieux aux deux sociétés. Finalement, la décision d'opter pour SDP s'est basée sur plusieurs facteurs.

« Une des raisons principales fut la différence de prix. Passer à SDP Robinson wood-IT était bien moins cher. »

M. Mebis s'estime satisfait de son choix et recommande vivement le logiciel à ses confrères de l'industrie du bois. « Avant de faire ce choix, nous avons pris notre temps pour examiner la situation en détail. Il y a quatre ou cinq ans, nous avions nos doutes, mais grâce aux démonstrations et en

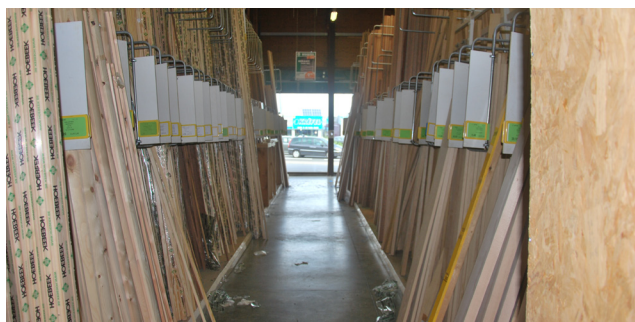
discutant avec nos confrères, nous avons découvert que le logiciel avait été développé depuis. Il offre aujourd'hui toutes les fonctions dont un magasin de bois moderne a besoin. Chez nous, par exemple, nous vendons aussi bien du bois brut que du bois raboté, imprégné ou pas, et de toutes dimensions. Le logiciel doit être capable d'administrer tout ça. »

L'entrée en service

L'entrée en service de SDP Robinson wood-IT a été, de loin, le moment le plus critique et, bien que fermer temporairement le magasin n'était pas envisageable, elle ne pouvait pas être source de conflits. L'implémentation devait se faire tout en douceur et sans erreurs ; elle se déroula le samedi 1er mai 2010. « Le lundi 3 mai était le jour J. Les clients ne devaient pas savoir que nous allions désormais travailler avec un nouveau système. La migration de notre base de données d'articles était donc de haute importance. De même, tous les documents de ventes, devis, commandes et autres, devaient être intégrés dans le nouveau système, sans exception. »

« Le savoir-faire de l'équipe a joué un rôle crucial dans la réussite de la migration », continue M. Mebis. « L'équipe non seulement maîtrisait le logiciel mais comprenait aussi les besoins propres à un magasin de bois ; ils étaient sur la même longueur d'onde que nous et nous avons pu tester toutes les situations. »





« Le plan d'action défini fut respecté, ce qui, en tant que client, nous a rassuré. On peut dire que l'examen a été réussi et, en fait, le 3 mai s'est même déroulé mieux que ce que nous espérions. »

Un haut degré de satisfaction

Amerhout et Woodtex travaillent désormais avec un seul système, ce qui était le but principal. Le système a démontré sa flexibilité : il s'adapte au processus d'entreprise de la société. Preuve en est la scierie Woodtex, qui, grâce à SDP Robinson wood-IT, a été parfaitement intégrée. « Vu que nous disposons de notre propre service de livraison, organiser le transport depuis SDP Robinson wood-IT est très pratique. Nous sommes satisfaits d'avoir fait ce choix. »

Des employés enchantés

M. Mebis n'est pas la seule personne satisfaite avec le nouveau logiciel : les employés et les caissiers sont tout aussi enthousiastes. Ils trouvent rapidement ce qu'ils cherchent et peuvent ainsi servir les clients avant. « Grâce à une gestion organisée des privilèges, chaque utilisateur accède aux fonctions dont il a besoin. Le rendement n'en est que meilleur, car le système non seulement s'utilise, mais peut aussi se contrôler. »

Un service à la hauteur

« Un avantage supplémentaire est que SDP offre le logiciel mais aussi le matériel. Plus besoin de faire appel à plusieurs fournisseurs. Je me souviens d'une fois, où l'opérateur des télécommunications nous a indiqué que nous avons un sacré problème de câblage. À ce moment-là, nous avons été ravis de pouvoir compter sur SDP. Grâce au savoir-faire de ses techniciens, le problème a pu se résoudre rapidement. Sans eux, nous aurions sans doute attendu un bon moment ! »

Le futur

L'implémentation chez Woodtex est à présent terminée. Toutes les possibilités existantes sont en train d'être étudiées en détail, afin d'être utilisées de la meilleure façon. « SDP Robinson wood-IT a besoin d'être analysé en profondeur, car c'est un logiciel qui offre de nombreuses fonctions. Nous voulons d'abord les maîtriser toutes, pour ensuite mieux en tirer profit. Mais nous avons également hâte de passer à l'étape suivante, qui est de mettre en place un service à part pour nos clients du secteur professionnel. Même là, SDP Robinson wood-IT est doté des fonctions nécessaires ! »

L'industrie du bois ne tolère pas l'immobilisme. La plupart des sociétés ont complètement changé lors de ces vingt dernières années. Un logiciel comme SDP Robinson wood-IT permet d'être à la page et de suivre toutes les évolutions.

Woodtex

www.woodtex.be
Boomsesteenweg 680
2610 Wilrijk



Leurs atouts majeurs :

- Tout dans un seul magasin.
- Des prix défiant toute concurrence.
- De bons conseils.

Avantages

- Un système solide et fiable.
- Une gestion globale de votre magasin de bois.
- Intuitif.
- Plus d'efficacité.

En savoir plus ?

Contactez-nous sans plus tarder. Nous rechercherons ensemble la solution la plus profitable pour votre magasin de bois.

Aucune partie de cette brochure ne peut être copiée ni reproduite sans l'accord écrit de SDP.

© Octobre 2010 SDP. Tous droits réservés.