



Eltra mène une politique de croissance. RAW évolue au même rythme.

Depuis des années, Eltra est un grand nom de la distribution de matériel de bricolage électrique. Afin de garder cette position privilégiée, l'entreprise réagit en permanence aux fluctuations rapides du marché, qui font en sorte que les clients deviennent de plus en plus exigeants. "Nous investissons aussi délibérément dans l'IT," déclare Erik Verley, Directeur Logistique chez Eltra S.A. : "Notre IT doit pouvoir évoluer à la même vitesse que la croissance exponentielle du chiffre d'affaires. Nous avons fait le choix stratégique de diriger tous les processus de l'entreprise à partir de la même solution ERP. RAW (Real Applied Wholesale) répondait ainsi parfaitement à nos besoins. Le logiciel est vraiment adapté au marché du commerce de gros et de la grande distribution et parvient, depuis des années, à répondre à nos attentes."

DEUX MILLIONS DE LIGNES DE COMMANDE CHAQUE ANNEE

L'entreprise familiale d'Anvers Eltra a été créée en 1954 et elle a toujours été un pionnier dans son domaine. Depuis l'émergence du marché du bricolage au début des années 70, Eltra s'est concentrée sur ce segment. En 1995, l'entreprise est reprise par le français Sonepar, le plus grand groupe de commerce de gros de matériel électronique du monde.

Erik Verley présente des chiffres impressionnants : "Aujourd'hui, nous fournissons toutes les chaînes de bricolage et les grands indépendants du Benelux. Cela représente quelque 2300 adresses de livraison, ce qui se traduit pour nous par 2 millions de lignes de commande par an. Nous avons plus de 8000 articles en stock et nous exécutons toutes les commandes dans les 48 heures." Avec un chiffre d'affaires qui est passé entre 2001 et 2013 de 20 à 65 millions d'euros, il va de soi que cette situation découle d'une stratégie de croissance réfléchie.

DES INVESTISSEMENTS CIBLÉS

L'augmentation de la productivité et le contrôle des frais d'exploitation pour des volumes toujours croissants : tel est le défi permanent auquel Eltra est confrontée. L'entreprise investit depuis des années dans l'automatisation de ses processus d'entreprise.

Ces dernières années, les investissements se sont principalement concentrés sur les extensions et les optimisations du WMS (Warehouse Management System). En plus de toutes les fonctionnalités ERP standards, RAW offre une solution WMS (gestion d'entrepôt) entièrement intégrée pour les PME du secteur du commerce de gros et de la grande distribution, ainsi que plusieurs fonctions très spécifiques au secteur.

Du traitement des commandes au service après-vente, en passant par la facturation, tous les employés d'Eltra se basent sur les mêmes informations provenant du même système ERP. L'optimisation de l'enlèvement des commandes sur la base de la RF (Radio Frequency) et de la reconnaissance vocale (Voicepicking) est également supportée par RAW. Chez Eltra, ces systèmes permettent de diriger les processus dans l'entrepôt de manière bien plus efficace.

STOCKER À TROIS NIVEAUX

Erik Verley va plus loin : "Fin 2012, nous avons également effectué un important investissement dans l'infrastructure. Nous avons créé de la place supplémentaire en construisant une mezzanine sur 3 niveaux, où 3000 articles peuvent être stockés. Un tapis roulant parcourt la mezzanine et des lecteurs de code-barre permettent de reconnaître le bon emplacement des produits, ce qui engendre une capacité de stockage optimisée et un processus de stock entrant bien géré. Au sein d'Eltra, tous les processus d'entreprise sont liés les uns aux autres et tout est rattaché à RAW.

Erik Verley : "70% des commandes des clients parviennent à Eltra par le biais d'EDI, le reste par fax, téléphone ou PDA des vendeurs. Dans RAW, toutes les commandes sont centralisées et traitées de manière uniforme. Une commande peut 'tomber', comme nous le disons, si le stock est suffisant sur le site d'enlèvement. Sinon, un plan de réapprovisionnement est lancé automatiquement et la commande est mise en attente. Ainsi, les commandes sont harmonisées en permanence. De la même manière, tous les processus de sortie sont également harmonisés. Une rupture de stock est signalée et résolue immédiatement afin que notre capital de travail reste toujours parfaitement maîtrisé."



UN GAIN DE PRODUCTIVITÉ REMARQUABLE

RAW dispose d'un module d'enlèvement vocal qui a été introduit chez Eltra dès 2006. Les personnes chargées d'enlever les commandes sont équipées d'un casque grâce auquel elles effectuent l'enlèvement sur la base d'instructions et de feed-back vocaux.

Travailler en mains libres offre une plus grande liberté de mouvement et garantit un flux de production plus rapide. Le module d'enlèvement vocal, le module RF et l'enlèvement manuel se relaient parfaitement, si le besoin se présente. L'échange de données avec RAW s'effectue en temps réel. Par conséquent, le réapprovisionnement peut démarrer bien plus rapidement, par exemple, les notes de livraison peuvent être générées immédiatement, etc. Même un contrôle supplémentaire par étiquette a été intégré. Et tout cela en moins de temps qu'auparavant.

Erik Verley est fier, à juste titre : «Auparavant, lorsque l'enlèvement de commande s'effectuait encore manuellement, chaque personne traitait 45 lignes de commande par heure. Aujourd'hui, grâce aux faibles distances à parcourir dans la mezzanine et un système d'enlèvement vocal, nous traitons plus de 100 lignes par heure/homme dans cette zone !»

FONCTIONS SUPPLEMENTAIRES

Avec RAW, Realdolmen offre une solution complète, adaptée aux entreprises du commerce de gros et de la grande distribution. Chez Eltra, l'ensemble du suivi des ICP passe par une suite logicielle de business intelligence mise en place en plus de RAW. Par conséquent, la correction opérationnelle est une donnée permanente.

Grâce à RAW, quelques besoins très spécifiques au secteur ont également trouvé une réponse. Les accords de livraison spécifiques aux clients sont dirigés automatiquement par le système et il est facile de gérer correctement les nombreux accords tarifaires complexes. «Les actions promotionnelles de clients sont toujours prioritaires sur l'approvisionnement régulier», explique Erik Verley. «Dans le système, nous indiquons le nouveau tarif provisoire et une estimation du nombre de produits liés. Nous obtenons alors un calcul du stock nécessaire, qui est éventuellement réservé de façon automatique dans l'entrepôt ou qui fait l'objet d'une commande de réapprovisionnement auprès du fournisseur. S'il s'avère que nous ne pouvons pas livrer dans les délais convenus, le client est averti immédiatement que l'action ne peut pas se poursuivre. Ainsi, nous pouvons maintenir un niveau de livraison très élevé à l'égard de nos clients.»

ALLER PLUS LOIN ENSEMBLE

Eltra travaille depuis 1997 avec RAW et donc également avec Realdolmen. Erik Verley donne son opinion : «En termes de look & feel, RAW dans la version Progress n'est peut-être pas la solution ERP la plus raffinée mais d'un point de vue fonctionnel, aucune suite logicielle ne peut lui faire de l'ombre sur le marché.

Les exercices d'optimisation chez Eltra se sont toujours déroulés en concertation avec Realdolmen. Notre manière de collaborer est axée sur la volonté de parvenir ensemble à un niveau supérieur. Mes personnes de contact chez Realdolmen réfléchissent avec moi et c'est exactement ce que j'attends d'un fournisseur.»

Avec ses plus gros clients RAW, Realdolmen a mis en place un groupe d'utilisateurs dont Eltra fait également partie. Ce groupe d'utilisateurs contribue à déterminer quelles nouvelles applications

seront reprises dans les versions suivantes, afin que tous les clients puissent bénéficier des avantages que fournit le logiciel.



«C'est également ce qui caractérise Realdolmen», souligne Erik Verley. «L'entreprise introduit une suite logicielle

sur le marché, basée sur les besoins très concrets de ses clients et toutes les mises à jour sont effectuées, dans la mesure du possible, en concertation avec le client. Il ne peut pas y avoir de meilleur travail sur mesure»

EN SAVOIR PLUS?

Prenez contact avec nous:
info@realdolmen.com
+32 2 801 55 55

