

Cadence Automatisation



Le système a permis un plus grand contrôle sur les prix coûtants chez nos fournisseurs et les prix vendants chez nos clients, nous permettant d'augmenter notre marge brute de profit et ainsi, avoir un retour sur investissement de moins de 6 mois sur le système implanté.

*Marc-André Laurin
Directeur général
Cadence
Automatisation*



Cadence Automatisation est un chef de file de la distribution de produits d'automatisation de haute technologie au Québec. L'entreprise compte quatre divisions et offre des produits spécialisés dans l'inspection, le marquage et le contrôle de mouvement. Avec plus de deux millions de produits en stock, l'entreprise recherchait une solution de gestion d'inventaire qui faciliterait les recherches par produits, afin d'optimiser le travail de son équipe de ventes. L'organisation voulait aussi être en mesure de mieux conseiller ses clients quant à la disponibilité des produits et elle souhaitait du même coup rationaliser ses opérations impliquées entre la soumission et la facturation. Ses objectifs étaient bien définis et ils visaient une meilleure reconnaissance de l'effort de ventes par succursale et par division, avec la mise en place d'un processus de ventes plus efficace.

Cadence a fait appel à Gestisoft pour l'aider dans l'optimisation de ses processus. Avec plus de 18 ans d'expertise dans le domaine de la distribution, Gestisoft a proposé les solutions *Microsoft Dynamics GP* et *Microsoft Dynamics CRM* et une intégration avec *SalesPad*, une solution reconnue pour ses fonctionnalités avancées de prise de commandes. L'intégration bidirectionnelle entre *Dynamics GP* et *Dynamics CRM* rejoignait un autre objectif de l'entreprise, soit d'optimiser les processus métiers tout en structurant les échanges d'information entre les services.

Défis

Cette combinaison unique de composantes applicatives de *Microsoft Dynamics* a permis de répondre aux besoins particuliers pour chacun des départements chez Cadence Automatisation. L'équipe de ventes interne bénéficie d'une solution fiable dans le



contrôle des inventaires et elle a un accès rapide au catalogue du fournisseur, lors de la préparation des soumissions, ce qui lui permet de traiter un grand volume d'opérations à la fois.

De plus, l'amélioration du suivi de l'état d'une commande client, ou d'une réparation, favorise une meilleure visibilité sur les priorités de traitements. Pour les représentants, la facilité d'utilisation et l'accès à distance grâce aux technologies les plus modernes est un facteur clé de succès.

Bénéfices

Depuis la réalisation de ce projet, Cadence Automation peut compter sur la renommée et la robustesse de la plateforme Microsoft pour contrôler les ressources de l'entreprise et accéder rapidement et efficacement aux informations stratégiques en tout temps. Qu'il s'agisse du prix coûtant d'un produit, de son prix de catalogue, ou d'un prix spécial pour un client, de la disponibilité d'un produit ou du volume des ventes pour une succursale, l'information est dorénavant disponible et permet une meilleure prise de décision.

Le succès de ce projet relève principalement de la combinaison de la vision claire du directeur de projet et de l'expertise de Gestisoft avec la solution *SalesPad*. Les défis liés à la modélisation des données avec un aussi grand nombre de produits et de combinaisons d'adresses clients ont été adressés avec succès. La personnalisation de *SalesPad* permet maintenant d'automatiser une opération interne fort importante, celle d'établir adéquatement un prix en fonction de la catégorie des produits en tenant compte des caractéristiques clients pour l'établissement des prix : succursales, territoires et sous-territoires.

Gestisoft est très fière d'avoir contribué à la réussite de ce projet.

G E S T I S O F T
Solutions ERP / CRM