



Gantrex se dote d'une gestion plus rigoureuse grâce à Microsoft Dynamics NAV et Orda-s

Gantrex, spécialiste des systèmes de fixation de voies de roulement pour engins de manutention, est une société dynamique, en croissance constante. Dans sa forme actuelle, elle est née en 2009 de la scission de la société Gantry en deux unités opérationnelles, dédiées aux deux activités du groupe. Pour entamer cette nouvelle ère dans des conditions optimales, Gantrex voulait se doter d'une solution ERP moderne, évolutive et apte à couvrir l'ensemble de ses besoins- depuis la gestion commerciale et comptable jusqu'au support de la production et de la logistique. Orda-S lui a concocté, dans des délais stricts, une solution à sa mesure, sans excès de développements spécifiques. La solution Microsoft Dynamics NAV lui procure une flexibilité et une réactivité nouvelles ainsi que la garantie de pouvoir poursuivre efficacement son développement international.

Aperçu

Pays: Belgique

Secteur: Fabrication métalliques

Le profil de Gantrex

Gantrex, basée à Nivelles, développe, produit et commercialise des systèmes de fixation de voies de roulement pour environnements industriels. Présente sur le plan international, la société emploie plus de 50 personnes et a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros.

Le défi

Gantrex avait besoin d'une solution ERP complète et évolutive, apte à supporter sa croissance et à satisfaire ses besoins, sans pour autant exiger trop de développements spécifiques.

La solution

Gantrex a confié à Orda-S l'implémentation d'une solution moderne basée sur Microsoft Dynamics NAV, couvrant à la fois la gestion financière, commerciale, logistique et de production en Belgique.

Les avantages

- Solution flexible et évolutive répondant aux besoins spécifiques de Gantrex
- Meilleure vision prévisionnelle pour les commerciaux et le service Achats
- Gestion plus rigoureuse des stocks et des processus logistiques
- Interface conviviale et intuitive
- Disponibilité, sur le marché, de compétences suffisantes (réalisation et support)



Gantrex, basée à Nivelles, développe, produit et commercialise des systèmes de fixation de voies de roulement pour engins de manutention. Sa clientèle est variée: sidérurgie, installations portuaires, entrepôts automatisés, cimenteries, usines d'aluminium... La société propose également du conseil aux bureaux d'études, services d'entretien et d'installation et, le cas échéant, prend en charge les services d'installation proprement dits.

Prix Gazelles en 2007, 2008 et 2010 dans la catégorie Grande entreprise, Gantrex est active au niveau international (Benelux, France, pays méditerranéens, Afrique...) et a réalisé, en 2010, un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros.

La société actuelle est née en 2009 de la scission de Gantry en deux entités opérationnelles, chacune étant dédiée à l'une des deux activités du groupe: les systèmes de fixation de voies de roulement, d'une part, des aimants de levage et des séparateurs de marque SGM, de l'autre. "Nous voulions clarifier les choses, donner à chaque axe une visibilité propre", explique Fabrizio Montefiori, *Group Controller*. C'était l'occasion rêvée de faire coïncider la nouvelle structure avec une solution de gestion conforme à ses ambitions.



Un outil dépassé

La solution d'origine, baptisée Theos et développée sur-mesure par un partenaire, avait hérité, au fil des ans, de nombreuses fonctionnalités spécifiques. Cette solution DOS, vieillie, était devenue quasi impossible à faire évoluer et posait de sérieux problèmes de support. Gantrex voulait également s'affranchir d'une relation trop captive avec son prestataire IT, ce qui impliquait le choix d'une solution standardisée, pouvant s'appuyer sur des compétences largement présentes sur le marché.

Gantrex avait en outre défini une série d'autres exigences. A commencer par une aptitude à couvrir ses besoins en gestion financière et commerciale, gestion de production et de logistique, tout en minimisant les développements spécifiques. "Nous voulions retrouver, dans le nouveau système, ce que l'ancien nous permettait de faire. Pour nous, le progrès ne devait pas sacrifier les acquis du passé. Nous ne voulions pas être obligés d'adapter notre façon de travailler au système."

Autres qualités recherchées: flexibilité, interopérabilité avec d'autres solutions et évolutivité, tant en termes de fonctions que d'accompagnement de l'expansion de la société, en ce compris à l'étranger. Chose non négligeable: la solution devait être aisée à implémenter et conviviale, sans nécessiter de département IT interne.

Oiseau rare? Toujours est-il que la société l'a trouvée en Microsoft Dynamics NAV qui, de tous les produits évalués, semblait répondre le mieux aux critères posés.

Solution complète

Outre la gestion du siège nivellois (achats, ventes, comptabilité, production et logistique), Microsoft Dynamics NAV pilote également, au départ du siège, la gestion de la comptabilité et des projets de la filiale GCRI (Gantrex Crane Rail Installation) de Dubai. Quant à l'entité Gantry (produits SGM), elle l'utilise pour sa gestion commerciale et comptable.

Les autres filiales et unités de production (Canada, Espagne...) continuent par contre d'utiliser d'autres outils, chacune étant libre de choisir ceux qui conviennent à ses contraintes locales. Toutefois, le siège belge étant plus que satisfait du résultat, il compte bien recommander la solution Microsoft lors de l'ouverture de nouvelles filiales.

Du spécifique mais point trop n'en faut

Les développements spécifiques qui avaient caractérisé l'ancienne solution avaient entraîné pas mal de soucis, notamment lors des mises à niveau. Gantrex désirait se doter d'une solution répondant en standard à un maximum de besoins. "Cela facilite grandement les migrations, préserve la cohérence de l'ensemble et nous garantit une flexibilité future en cas de changement de cap", souligne Fabrizio Montefiori.

Divers développements spécifiques ont toutefois été effectués, essentiellement pour la gestion des achats, de la logistique et des commandes des sous-traitants.

Le module Magasin supporte par exemple l'utilisation de



"Pour nous, le nouveau système devait être synonyme de progrès, mais sans pour autant sacrifier les acquis du passé."

Fabrizio Montefiori (à droite), Group Controller, Karin Dewere, Administrateur Délégué, Gantry Group, avec Axel Barbette, Business Unit Manager d'Orda-S

terminaux portables, avec lecteurs de codes-barres, pour les prélèvements de stock et la préparation des commandes. "Microsoft Dynamics NAV nous permet de travailler en temps réel et d'effectuer une gestion multi-magasins couvrant le site de Nivelles, les stocks en Espagne et au Moyen-Orient, et ceux des lamineurs (Arcelor, notamment). Une synchronisation avec les notes d'envoi et de réception assure une mise à jour constante. Toutes les données sont automatiquement réactualisées: nombre de pièces, situation du stock, historique fournisseur... Cela renforce notre visibilité sur les stocks et autorise une gestion rigoureuse. Le système génère automatiquement des propositions de commandes pour réapprovisionner les stocks. Si elles sont considérées comme adéquates, il ne nous reste plus qu'à les valider." Les commerciaux, eux aussi, ont une meilleure vision sur les commandes des clients.

Autres particularités: une gestion simultanée de plusieurs unités de mesure (poids et longueurs) et un suivi comparé des dates de livraison souhaitées et réelles. "Cette fonction

nous permet de réaliser des statistiques et de mieux évaluer nos fournisseurs ou nos propres performances par rapport à ce que souhaite le client", souligne Fabrizio Montefiori.

Une gestion budgétaire orientée projets a été développée pour la filiale de Dubai. Chaque dépense (frais de main-d'oeuvre, de matériel, de voyage...) est associée au projet auquel elle se rapporte. "L'ancien système n'autorisait pas une gestion par projet. La rentabilité de chaque commande peut désormais être évaluée par la direction. Par le passé, certains frais n'étaient pas affectés à la

Pour en savoir plus

Pour en savoir plus sur Microsoft Dynamics™, composez le +32 (0)2 704 30 00 ou surfez sur www.microsoft.com/belux/fr/dynamics.

Si vous souhaitez en savoir plus sur Gantry, il vous suffit de vous rendre sur le site www.gantrex.com.

Si vous souhaitez en savoir plus sur les services d'Orda-S, il vous suffit de contacter Axel Barbette au +32 (0)4 256 51 11 (axel.barbette@orda-s.com) ou de vous rendre sur le site www.orda-s.com.

Software and Services

Servers	Business Solutions
	Microsoft Dynamics NAV 4.0
Developer Tools	
Windows	Microsoft Services
Desktop Applications	Microsoft Technologies
	Other

Partner

Orda-S



rentabilité des affaires. Les frais de transports, par exemple, étaient versés dans les frais généraux. Désormais, ils sont affectés à chaque affaire et client. Cela permet d'avoir une rentabilité plus fine et qui correspond mieux à la réalité.”

Un partenaire efficace

Le choix du partenaire est intervenu après celui du produit. En *short-list*, deux candidats ont été mis sur le gril: sur base d'un scénario (achat de matériaux destinés à un projet), ils ont dû formuler une proposition. “Cela nous a permis d'évaluer leur connaissance du produit et l'adéquation de leur approche qui devait correspondre à la manière dont nous avons coutume de fonctionner. Orda-S a clairement émergé comme étant celui qui nous proposait le cheminement le plus efficace et rapide, avec un minimum de développements spécifiques. Ils nous ont également convaincu par leur expérience en intégration de terminaux portables et leur aptitude à mettre plusieurs personnes à disposition.”

Les phases de définition et analyse des besoins, de prototypage, de paramétrage et de formation se sont enchaînées sans heurts ni mauvaises surprises. L'agenda serré a été respecté. Point essentiel puisque le projet, initié fin 2008, devait impérativement être opérationnel au 1er juillet 2009, date de scission entre les entités Gantrex et Gantry.

Au-delà de l'implémentation, Orda-S a pris en charge la formation des *key users* et de quelques autres collaborateurs, assume la maintenance et continue d'intervenir afin de nous aider dans notre fonctionnement quotidien ou dans nos demandes d'évolution. “Nous suivions les besoins à un rythme hebdomadaire ou mensuel”, déclare Axel Barbette, Business Unit Manager chez Orda-S. “Il s'agit souvent de petits détails, tels l'ajout d'un rapport statistique, ou d'adaptations demandées par le client suite à ses premières expériences du système ou à une évolution de la société.”

D'autres évolutions plus importantes pourraient intervenir à l'avenir, par exemple l'ajout de la gestion des accès ou l'implémentation du module de gestion des offres.

