

# HMS-Vilgo opte pour la gestion centralisée de ses données

## PANORAMA DE LA SOLUTION

### ► En Bref

Spécialiste de la fabrication de matériel médical, HMS-Vilgo a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires de 27 millions d'euros pour 160 collaborateurs. La société est implantée sur deux sites, l'un à Bergerac et l'autre à Lille.

[www.hms-vilgo.com](http://www.hms-vilgo.com)

### ► Mission

Disposer d'une base de données unique sur les deux sites de l'entreprise afin de gérer en temps réel le processus de fabrication.

### ► Enjeux du projet

Déployer un ERP capable de fournir des indicateurs de gestion et d'accompagner le développement de l'entreprise.

### ► Bénéfices

- Meilleure capacité d'analyses commerciales et financières
- Information sur les stocks disponible en temps réel
- Accès à l'information facilité
- Formation des utilisateurs très rapide
- Rapidité de mise œuvre de la solution

### ► Partenaire

Absys Cyborg

Centralisation des données, gestion en temps réel des commandes et de stocks, capacités accrues d'analyses financières et commerciales : en choisissant Microsoft Dynamics NAV, HMS-Vilgo s'est dotée d'une infrastructure simple d'utilisation, facteur de gains de temps et de productivité.

Afin d'étoffer son offre en matière de lits médicalisés pour le domicile et les maisons de retraite, HMS (Home Médical Service) s'est unie à la société Vilgo spécialisée dans l'appareillage d'aide à la personne en octobre 2007. HMS-Vilgo dispose ainsi d'une offre étendue dans la fabrication de matériel médical. Ses clients ? Des revendeurs indépendants ou des groupements qui redistribuent par la suite les produits notamment auprès des particuliers. Avec le surcroît d'activité induit par le développement de l'entreprise et un logiciel de gestion vieillissant, la nécessité de disposer d'un ERP capable de générer une base de données commune était devenue urgente. Initié par Guillaume Lucas, responsable informatique, le projet est lancé fin 2006. **"Nous avons une base de données pour le service comptabilité, une autre pour le service ventes et marketing etc. Nous souhaitons une base unique pour une gestion en temps réel de nos commandes et de nos stocks"**, explique Guillaume Lucas.

### La méthodologie EIM, clé de voûte du projet

Après une phase d'étude des différents produits sur le marché, le choix s'est porté sur Microsoft Dynamics NAV. **"C'est l'ERP qui répondait au plus près à notre besoin de souplesse. Son évolutivité rend notamment l'intégration de développements annexes extrêmement simple."** HMS-Vilgo choisit Absys Cyborg pour son

déploiement. L'accompagnement personnalisé et les formations proposés par la SSII ont fait la différence. **"Par rapport aux autres prestataires, Absys Cyborg nous proposait un accompagnement sur le long terme. Cela nous a rassurés ; ce qui nous importait n'était pas la durée**



HMS-Vilgo, spécialiste de matériels médicaux.

**de déploiement mais l'accompagnent du changement auprès des utilisateurs une fois la solution en place."** La méthodologie préconisée par Absys Cyborg est celle de l'EIM (Extended Implementation Technology). L'idée est d'identifier les écarts entre les besoins du client et la solution standard de Dynamics NAV afin de prévoir les développements nécessaires pour répondre au plus près aux attentes du client. **"En un mois, la première phase d'analyse et de diagnostic a permis d'établir le périmètre fonctionnel du projet"**, indique Benoît Trelcat, directeur du projet chez Absys Cyborg. Six mois ont suffi



*"Avec Microsoft Dynamics NAV, nous disposons d'une base de données temps réel indispensable pour gérer la prise de commande et la fabrication de nos produits. À la clé, des gains de temps considérables nous permettant d'envisager favorablement le développement de notre activité."*

Guillaume Lucas,  
RSI de HMS-Vilgo

à mettre en place un ERP capable de révolutionner l'organisation de la société. **"Le principe que nous gardons constamment en tête est d'investir les utilisateurs tout au long de la durée de vie du projet, c'est la garantie d'une adoption in fine."** Et ça marche. **"L'audit préalable a permis de lever en amont tous les problèmes liés au déploiement. Aucune perturbation n'a été décelée et les utilisateurs ont rapidement adopté l'outil"**, se réjouit Guillaume Lucas.

### Des prises de commandes plus rapides

Afin de répondre aux plus près des spécificités métier d'HMS-Vilgo, des ajustements ont été nécessaires au-delà du périmètre standard défini (CRM, achat, gestion commerciale et stocks, comptabilité, gestion des magasins, la partie service du SAV). Plusieurs modules personnalisés ont ainsi été mis en place. **"Par exemple, nous disposons d'un module permettant de gérer les numéros de série afin d'établir une traçabilité de nos produits et par la suite faciliter les missions du SAV."** C'est le cas également des produits bénéficiant d'une garantie. **"Nous avons aussi porté une attention particulière à la présentation des données dans l'ERP : des fonctionnalités sur la nomenclature ont été ajoutées afin de faciliter la prise des commandes par les assistantes commerciales"**, précise Benoît Trelcat. En quelques clics, l'opération est enregistrée sans aucune perte de temps liée à la recherche d'informations. **"Avec Microsoft Dynamics NAV, nous sommes plus à même de gérer efficacement et rapidement la centaine de commandes que nous recevons chaque jour"**, souligne le responsable informatique. S'en suivent les phases de production, planification des délais, facturation et livraison. **"Le module de gestion de la production est aujourd'hui en cours d'analyse. C'est une nouveauté à laquelle les utilisateurs ne sont pas encore familiarisés. Mais nous y**

**travaillons !"** D'ores et déjà, des gains de temps considérables sont constatés.

### Une culture d'entreprise à harmoniser

Unies, les deux sociétés disposent toujours de leurs deux sites de production originels et distincts : un à Bergerac, l'autre à Lille. Et pour cause, les cultures d'entreprise sont quelque peu différentes. Alors que chez HMS, la culture de la décentralisation des données a primé pendant plusieurs années ; chez Vilgo, c'est le contraire : il existe un ERP gérant la production du site. Avec Microsoft Dynamics NAV, HMS rattrape donc une partie de son retard. **"La gestion de la production et le CRM ne sont pas encore en place. Mais tout est prêt dans Microsoft Dynamics. Reste à les déployer avec les utilisateurs"**, ajoute Benoît Trelcat. D'ici deux ans, la société ambitionne le déploiement intégral de Microsoft Dynamics sur les deux sites. **"Nous serons ainsi en mesure de connaître en temps réel le niveau des stocks sur les deux sites de production et ainsi unifier le processus de prises de commande qui est pour l'instant dissocié"**, explique Guillaume Lucas.

### Des capacités d'analyse commerciales et financières optimisées

Deux outils de reporting favorisent les capacités d'analyses commerciales et financières de la société. Un premier outil disponible en standard permet de sortir des états généraux. Un autre plus spécifique : Strat Explorer. **"Un outil, très orienté utilisateur final, qui facilite la réalisation de tableaux de bord pertinents"**, reconnaît Guillaume Lucas. La solution permet d'accompagner la croissance de l'entreprise. Moins d'un an après la fusion, le module finance de l'ERP a été mis en place chez Vilgo ; **"et notre volonté d'embarquer la solution sur les PDA des commerciaux afin qu'ils puissent disposer du suivi client lorsqu'ils sont en rendez-vous ne posera aucun souci."**

## TECHNOLOGIES UTILISÉES

- ▶ Microsoft® Dynamics NAV
- ▶ Windows Office
- ▶ Mappoint

## À PROPOS D'ABSYS CYBORG

Entreprise internationale Créée en 1987, Absys Cyborg, filiale à 100 % de Keyrus, est un acteur de référence dans la mise en œuvre de solutions ERP et CRM, et en particulier Microsoft Dynamics.

La société compte 350 collaborateurs et 3 500 clients. Elle intervient en France au travers de 17 agences, comme à l'étranger en tant que membre Partner Power International.

[www.absyscyborg.com](http://www.absyscyborg.com)

