



**Quand Octa France, intégrateur Virtuose Divalto, a répondu à l'appel d'offre, rien n'était gagné. Le projet était particulièrement conséquent. Après un investissement important de chaque partie et un peu de recul, Monsieur Thierry Lalizel, Responsable de Projet chez QBL, est conforté dans le choix de son entreprise et n'hésite pas à hisser Divalto au niveau fonctionnel de produits réputés plus importants.**

Le groupe BL Investissement regroupe 4 sociétés dont QBL (Quincaillerie Boschat Lamballe), les Etablissements Joseph Laveix et JMC. L'entreprise est spécialisée en quincaillerie du bâtiment : ferrures pour portes et fenêtres, outillages et consommables divers. QBL ne se contente pas d'une simple activité de distribution mais apporte aussi aux professionnels du bâtiment, conseils et assistance. Son réseau de commerciaux est composé de spécialistes capables de répondre à ces 3 exigences. Les 15.000 clients sont pour beaucoup des industriels du bois et du PVC (fenêtres et portes).

### Un démarrage rapide pour une configuration particulièrement importante

L'une des principales particularités du projet est le nombre important de sites à administrer. Il a donc été nécessaire de déployer le système informatique autour d'une architecture centralisée dotée de serveurs Citrix (machines biprocesseurs de 4 Go de mémoire chacune). Des serveurs de messagerie, de domaines, de bureautique et de fax, 180 clients légers, 70 imprimantes, donnent une idée de l'importance de la configuration. Les tâches de Divalto, quant à elles, s'exécutent sur les serveurs Citrix.

Le démarrage s'est fait il y a un an et a été assez rapide. Issue du monde AS400, l'entreprise a modifié tant son mode de fonctionnement que ses habitudes. Tous les employés utilisent maintenant l'informatique, ce qui n'était pas le cas avec l'outil précédent. Même les magasiniers sont dotés de clients légers. Changer d'outil, c'est un changement d'approche et d'organisation important dans l'entreprise. Dans Divalto, les tâches sont bien identifiées. Il est donc nécessaire que l'utilisateur devienne un spécialiste dans son domaine.

### " Il y a dans notre projet autant de complexité que dans un autre projet SAP "

"Divalto est relativement stable. On n'a pas de mauvaise surprise. C'est un outil simple à mettre en œuvre par rapport à SAP ou Générrix, des produits que nous aurions pu choisir compte tenu de l'importance du projet. Il y a dans notre projet autant de complexité que dans un autre projet SAP. Le démarrage s'est effectué en 7 mois" complète Monsieur Lalizel. Le gain de temps grâce au paramétrage est conséquent. Nous faisons plus de choses que ce que nous faisons auparavant. Il nous reste à l'optimiser pour rendre l'investissement complètement rentable. "La gestion des confidentialités est très puissante mais complexe à mettre en œuvre et il manque des automatisations de traitements qui nous simplifieraient la tâche" estime Thierry Lalizel.

### Divalto Relation Tiers pour épauler la stratégie commerciale

QBL utilise les fonctionnalités standard de l'ERP : celles comprises dans les modules Achat-Vente, Comptabilité et Règlements. Pour parfaire la couverture fonctionnelle, un certain nombre d'optimisations ou d'améliorations ont été ajoutées : gestion approfondie des stocks pour la plateforme logistique, contrôle des factures fournisseurs très poussé, récupération automatique par ETEBAC auprès de la quinzaine de banques dont l'entreprise est cliente, et Calcul des Besoins dimensionné. Divalto est apprécié : visualisation des stocks multi-dépôts et CBN participant à une optimisation des stocks et des ventes.

L'entreprise édite quelques 10 à 12.000 factures par mois. "Nous avons diminué nettement le nombre de factures émises" explique Monsieur Lalizel. Elogieux sur les compétences en personnalisation des équipes d'Octa France, il estime les développements complémentaires particulièrement propres et évolutifs (adaptation de la gestion des bons de préparation et des inventaires notamment).

"Nous sommes au début du déploiement de Divalto Relation Tiers dans nos équipes commerciales. Les commerciaux sont équipés de PC Portable et le module de CRM est en mini-projet, pour le moment sur 7 d'entre eux. Le démarrage du module adapté à nos besoins, notamment au niveau du workflow se fera en fin d'année. Pour l'instant, ils utilisent déjà la gestion des événements ainsi que celle des questionnaires" commente Thierry Lalizel.

QBL implante actuellement Divalto Décisionnel qui donnera à chaque utilisateur une capacité de décision encore plus affûtée. Puis il restera à déployer la gestion des nomenclatures et des Ordres de Fabrication.



▶ Quincaillerie Boschat Lamballe déploie Divalto dans ses 11 sites



Lamballe (22)

Quincaillerie  
NAF : 515H

250 salariés - 70 M€  
220 postes - 11 sites

180 clients légers  
70 imprimantes  
45.000 articles  
12.000 factures/mois  
15.000 clients

www.quincaillerie-boschat.fr