

Divalto

Solution métier

Fournitures industrielles et du bâtiment



SOLUTION MÉTIER POUR PME ET ETI

Découvrez

La **solution métier**

Divalto Fournitures industrielles et du bâtiment

3 — SOLUTION MÉTIER
DIVALTO FOURNITURES
INDUSTRIELLES ET DU BÂTIMENT

4 — LES FONCTIONNALITÉS
MÉTIER

5 — LES AVANTAGES
DE LA SOLUTION

6 — UNE RICHESSE
FONCTIONNELLE
EXCEPTIONNELLE

8 — UN CONCENTRÉ
DE TECHNOLOGIES

10 — 10 CONSEILS POUR
BIEN DÉPLOYER VOTRE
LOGICIEL DE GESTION

11 — DIVALTO, CRM | ERP
POUR PME ET ETI

Solution métier Divalto

Fournitures industrielles et du bâtiment (FIB)

Divalto et son écosystème d'intégrateurs partenaires ont pour objectif commun de proposer les fonctionnalités les plus adaptées aux spécificités métier de chacun de leurs utilisateurs.

De cette volonté sont nées des solutions métier dédiées aux domaines du négoce des fournitures industrielles et du bâtiment, de l'agroalimentaire, de l'installation maintenance, de l'industrie, du vin et spiritueux, etc. Ces solutions allient la richesse fonctionnelle des logiciels ERP et CRM Divalto avec la connaissance métier et l'expérience de l'éditeur et de son réseau de partenaires.

À qui s'adresse cette solution métier ?

La solution métier **Divalto FIB** s'adresse aussi bien aux distributeurs indépendants, qu'aux grossistes, aux groupements et adhérents, aux centrales d'achat ou aux producteurs/grossistes dans les domaines :

- de la quincaillerie,
- des fournitures pour le bâtiment,
- des fournitures industrielles,
- des matériaux pour le bâtiment,
- etc.

La solution concerne l'ensemble des services de l'entreprise comme les achats, la vente, la logistique, la livraison, etc.

Divalto FIB s'adresse à tous les canaux de vente : vente en ligne, magasins et entrepôts, commerciaux sédentaires et mobiles, centrales d'achats et leurs adhérents.

Comment ça marche ?

Divalto FIB est un progiciel enrichi de fonctions spécifiques au métier permettant de faciliter et optimiser le déploiement. La solution s'adresse aux besoins d'une population sédentaire comme mobile.

Quels sont les enjeux du métier ?

- **Gestion des clients** : historique de la relation client, catégories de clients (clients de passage, clients en compte, etc.), statistiques clients.
- **Gestion des articles** : sous-références (taille/couleur, etc.), articles éphémères, kits, catalogues fournisseurs, cartographie produits, projection du disponible.
- **Gestion des ventes** : devis, commandes, bons de livraison, transports, factures, suivi des encaissements, suivi des reliquats, contremarques, taxes multiples paramétrables (DEEE, éco-mobilier, etc.).
- **Gestion des achats** : demandes d'achat et appels d'offres, réapprovisionnements, contrôles factures, tarifs, EDI.
- **Gestion des stocks** : réassorts, terminaux mobiles industriels en entrepôts, multientrepôts, mouvements inter-agences, états des stocks en temps réel, inventaires, valorisations.
- **Gestion des fournisseurs** : référencements, commandes, livraisons, facturations, avoirs, tarifs, échéanciers.
- **Gestion des tarifs** : tarifs clients, marchés, fournisseurs, tarifs panachés, promotions, remises, tarifs dégressifs, mises à jour des prix.
- **Gestion des points de vente** : vente au comptoir, enlèvements, retours clients, reprises d'avoirs.
- **Gestion des arborescences de clients** (filiales enseignes GSB / GMS) avec caractéristiques, RFA & BFA.
- **Gestion de la centrale d'achat** : suivi des adhérents et magasins, portails e-commerce BtoB, automatisation des flux avec EDI.
- **Tableaux de bord et analyses** : vision 360° sur tous les services de l'entreprise.
- **Relation directe** entre la centrale d'achat et les différents points de vente.
- **Disponibilité de l'information** en temps réel.
- Optimisation du point de vente.
- Ajustement des prix directs au comptoir.
- Terminaux codes-barres.

Les fonctionnalités métier

Du siège au terrain, notre solution dédiée aux entreprises du négoce de fournitures industrielles et du bâtiment gère l'ensemble des canaux de vente, la complexité des tarifs, catalogues fournisseurs et innovations attendues par les acteurs du secteur.

Catalogue fournisseurs

Les catalogues de références des fournisseurs y compris les articles non référencés sont centralisés dans la gestion commerciale pour permettre une grande réactivité sur les commandes clients. La solution simplifie la création de nouveaux articles ou les commandes ponctuelles d'articles éphémères.

Vente en ligne

La solution est ouverte et se connecte avec de nombreuses applications tierces et des sites e-commerce tels que Magento, PrestaShop, etc.

Canaux de vente

Divalto FIB prend en charge l'ensemble des canaux de vente : point de vente, GMS, sites e-commerce, commerciaux sédentaires et terrain, etc.

Force de vente

Les commerciaux terrain bénéficient de la version applicative de notre CRM. Ils enregistrent directement les commandes, encaissent leurs clients, font leurs rapports de visite, gèrent leurs tournées, etc.

Relation client

Le CRM de **Divalto FIB** facilite la collaboration entre les équipes, simplifie les échanges entre le siège et le terrain et booste vos performances.

Aide à la vente

La solution métier **Divalto FIB** embarque différentes fonctions d'aide à la vente : produit de remplacement, upselling, cross-selling, saisie d'articles éphémères à la volée, saisie rapide de contremarque en livraison directe ou indirecte, etc.

Tarifs et marge

La solution propose de nombreux outils permettant de définir et d'appliquer une stratégie tarifaire adaptée à chaque client selon son activité, l'arborescence produit, le fournisseur ou des dates définies, par exemple. Elle permet également de gérer les prix d'achats spéciaux, des éphémères, des contremarques.

Stock et réapprovisionnement

Notre solution permet d'optimiser la rotation de vos stocks destinés à la vente et facilite les réapprovisionnements en analysant l'historique des ventes.

Divalto FIB offre une vision transversale des stocks entre les agences pour satisfaire au mieux les commandes.

Logistique et expédition

La solution métier dispose de fonctionnalités d'aide à la préparation physique des livraisons. Ces fonctions sont basées sur l'affectation des stocks disponibles en fonction de différentes règles d'optimisation.

Dématérialisation et EDI

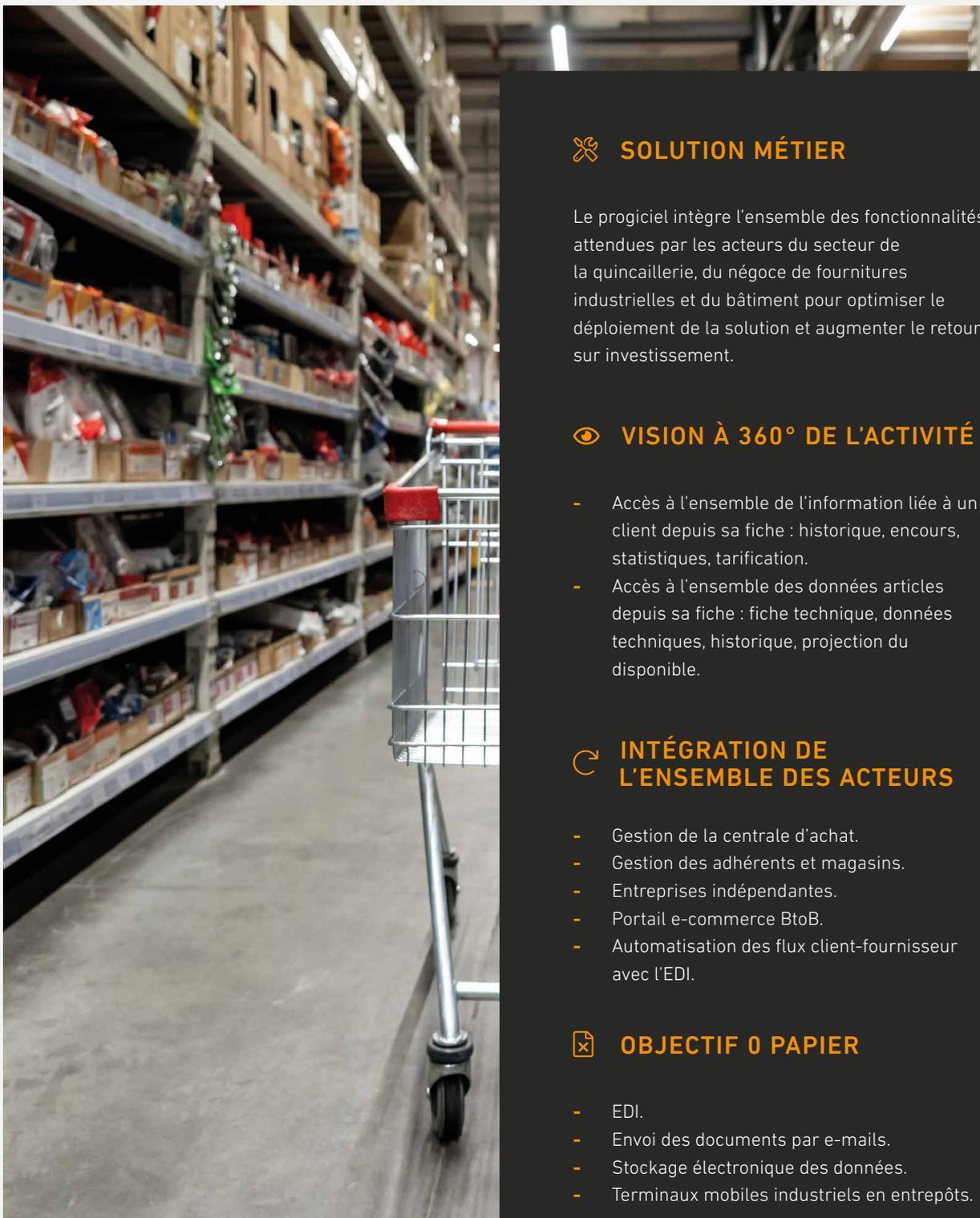
Divalto FIB gère les flux dématérialisés : pièces commerciales (clients et fournisseurs), archivage numérique, bulletin de paie, etc.

Gestion des adhérents

Pour les groupements et les centrales, **Divalto FIB** permet de gérer les adhérents et les magasins mais aussi de leur proposer des services supplémentaires comme des portails e-commerce BtoB et l'automatisation des flux (commandes, articles, etc.) avec l'EDI (machine-to-machine).

Les avantages de la solution

Divalto FIB s'adresse à l'ensemble des acteurs du négoce de fournitures : les centrales et les groupements, les adhérents ainsi que les entreprises indépendantes. Chaque structure dispose d'outils adaptés à son organisation et à sa taille.



SOLUTION MÉTIER

Le progiciel intègre l'ensemble des fonctionnalités attendues par les acteurs du secteur de la quincaillerie, du négoce de fournitures industrielles et du bâtiment pour optimiser le déploiement de la solution et augmenter le retour sur investissement.

VISION À 360° DE L'ACTIVITÉ

- Accès à l'ensemble de l'information liée à un client depuis sa fiche : historique, encours, statistiques, tarification.
- Accès à l'ensemble des données articles depuis sa fiche : fiche technique, données techniques, historique, projection du disponible.

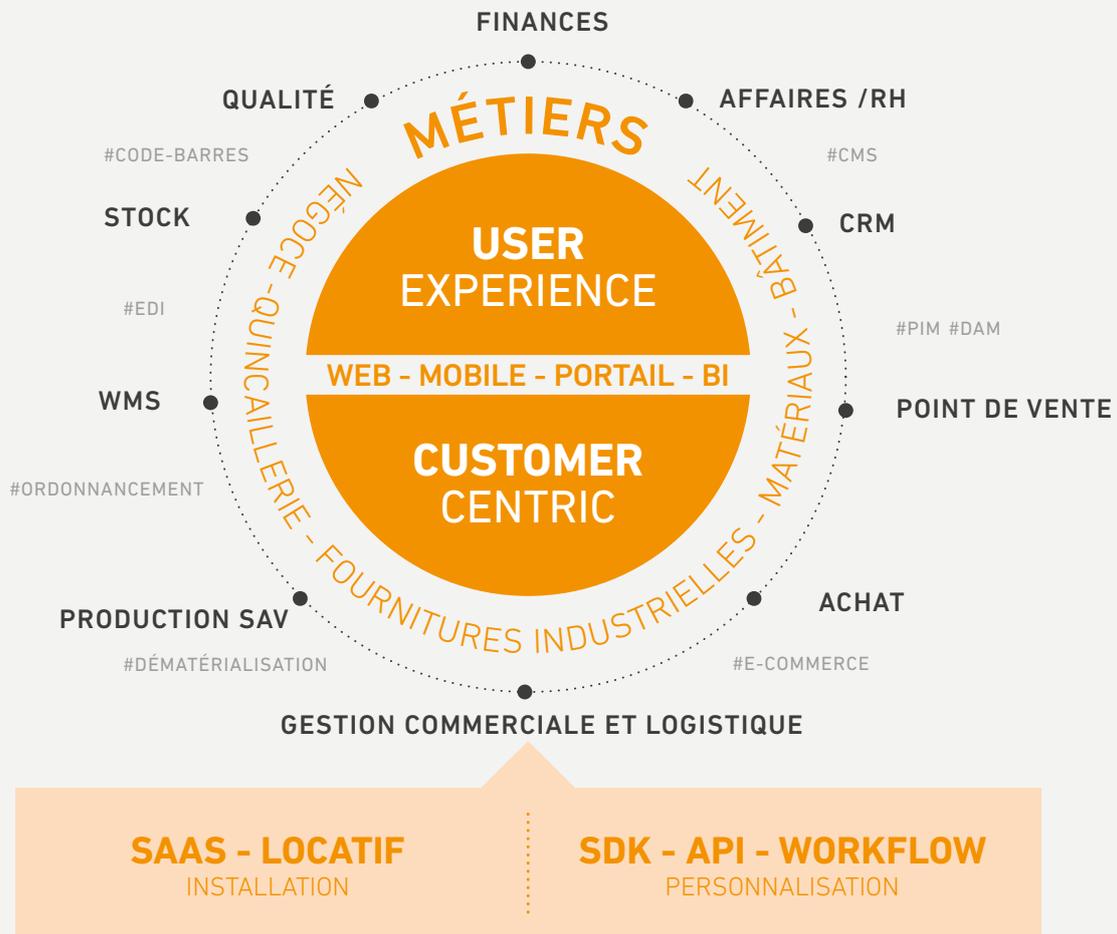
INTÉGRATION DE L'ENSEMBLE DES ACTEURS

- Gestion de la centrale d'achat.
- Gestion des adhérents et magasins.
- Entreprises indépendantes.
- Portail e-commerce BtoB.
- Automatisation des flux client-fournisseur avec l'EDI.

OBJECTIF 0 PAPIER

- EDI.
- Envoi des documents par e-mails.
- Stockage électronique des données.
- Terminaux mobiles industriels en entrepôts.

Une richesse fonctionnelle exceptionnelle



GESTION COMMERCIALE ET LOGISTIQUE

La fonctionnalité Divalto FIB Gestion Commerciale et Logistique dispose d'une gestion complète de l'organisation, de l'administration des ventes et de la distribution. Cette fonctionnalité comprend de nombreux outils d'analyse et d'aide à la décision.

- Définition de la politique tarifaire et de remise.
- Administration des opérations de vente et de distribution.
- Gestion des ventes en magasin ou au comptoir à l'aide de périphériques avec gestion de caisse (tickets, encaissements, etc.).
Traçabilité de l'ensemble des flux logistiques (lots, séries).
- Gestion des contrats, abonnements, sites, équipements, etc.
- Outils d'aide à la décision.

ACHAT

Divalto FIB Achat est une solution intégrée qui offre une vision globale de l'entreprise.

- Gestion des demandes d'achat, appels d'offres et fonctionnalités poussées de calcul de réapprovisionnement.
- Gestion des commandes et articles.
- Informations fournisseurs (références, tarifs, etc.).

STOCK

Divalto FIB Gestion des Stocks gère l'intégralité du cycle de vie des produits, des entrées aux sorties de stock.

- Suivi des réapprovisionnements (analyse des consommations, calcul des besoins nets).
- Gestion des stocks (stock disponible et stock réel).
- Personnalisation des mouvements de stock.

WMS

La fonctionnalité Divalto FIB WMS offre de nouvelles possibilités aux entreprises industrielles et du négoce en termes de gestion et d'optimisation d'entrepôts.

- Cartographie de l'entrepôt avec identification des zones de stockage et des caractéristiques physiques et logiques des emplacements.
- Définition des politiques de rangement et de préparation.
- Gestion des réceptions et mise en stock avec optimisation d'emplacements.
- Gestion des processus de préparation et d'expédition.
- Saisies avec terminaux radio-fréquence ou par reconnaissance vocale.

POINT DE VENTE

C'est une fonctionnalité front office qui permet de gérer une ou plusieurs caisses en point de vente, au comptoir ou sous chapiteau.

- Capacité fonctionnement mode autonome/connecté.
- Caisse autonome : ensemble d'outils permettant le fonctionnement sans connexion internet.
- Gestion de l'organisation des caisses.
- Multicaisses, multimodes de règlement, multiétablissements et multidépôts.
- Prix, articles et clients sont mis à jour en temps réel.
- Opérations tracées et protégées, envoi des tickets par mail.
- Client identifié ou générique (client au comptoir)
- Identification du caissier et du vendeur.

CRM & MOBILITÉ

La solution métier Divalto FIB CRM gère la relation entre les collaborateurs internes, sédentaires ou mobiles, avec tous les contacts de l'entreprise : clients, prospects, prescripteurs, fournisseurs, institutionnels, actionnaires et salariés.

- Vue à 360° de la relation clients
- Capacité à restituer une vision instantanée et synthétique sur les événements, les projets et les affaires d'un tiers.
- Intégration native avec les clients de messagerie et la téléphonie (CTI).
- Gestion des opérations de marketing
- Disponible sur terminaux mobiles (smartphone, tablette, etc.) grâce à des applications dédiées fonctionnant en mode déconnecté (comptes-rendus de visite, saisie de devis et commandes, consultation des historiques, relevé de linéaires.)

AFFAIRES

- Suivi des projets commerciaux.
- Accès à l'ensemble des devis établis dans le cadre du projet ainsi qu'à tous les événements de suivi CRM enregistrés.
- Outil de visualisation des portefeuilles commerciaux

- et d'informations statistiques très précis.
- Accès direct à la notion d'affaires pour en suivre le bon déroulement.

PRODUCTION

La fonctionnalité Divalto FIB Production est une option destinée aux grossistes également producteurs d'une partie de leur gamme de produits. L'entreprise bénéficie d'une pleine visibilité sur son activité et optimise sa chaîne de production.

- Administration complète des données techniques.
- Édition de devis techniques.
- Gestion de la sous-traitance partielle ou globale.
- Fonction de planification et d'ordonnancement.

PAIE-RH

La fonctionnalité Divalto FIB Paie-RH gère les individus des différents établissements de l'entreprise et l'ensemble de leurs contrats et de leurs données RH.

- Calcul de la paie, production et archivage des bulletins de salaire.
- Gestion de toute structure même avec des règles de calcul de paie complexes.
- Enregistrement des événements d'un individu afin de restituer un suivi complet de carrière.
- Portail RH (annuaire d'entreprise, trombinoscope, gestion des demandes d'absence, etc.).

FINANCES

La fonctionnalité Divalto FIB Finances gère la comptabilité générale, la comptabilité analytique, les immobilisations, les budgets, les abonnements et la liasse fiscale. Multisociétés, multiétablissements et multicollectifs, elle s'adapte parfaitement à toutes les problématiques des PME aux grandes entreprises.

- Suivi des règlements clients et fournisseurs, relances clients, aide à la déclaration de TVA et liaisons bancaires protocole EBICS, norme SEPA.
- Tableau prévisionnel de trésorerie totalement paramétrable.
- Évolution des prévisionnels de chaque banque en tenant compte des informations de tout l'ERP.

QUALITÉ

Divalto FIB Qualité permet de gérer le système de management de la qualité de l'entreprise dans le respect de la norme ISO 9001.

- Gestion et suivi des événements qualité.
- Suivi et évaluation des plans d'action.
- Évaluation des fournisseurs.
- Coût d'obtention de la qualité (COQ).
- Gestion des processus de contrôle qualité.
- Gammes de contrôle et plans de surveillance.
- Édition de rapports d'analyse et de tableaux de bord.

Un concentré de technologies

Divalto propose des solutions ambitieuses qui embarquent les dernières innovations du marché. Le but ? Apporter de la valeur à l'offre. Au-delà du fonctionnel, Divalto a à cœur de proposer des solutions techniques les plus sécurisées et intuitives pour les négociants en fournitures industrielles et matériaux pour le bâtiment.

Ouverture

La solution métier **Divalto Fournitures industrielles et du bâtiment** est ouverte et connectable à des outils tiers (e-commerce, API, PIM, etc.) via des Web-Services

Innovation

La solution métier **Divalto FIB** facilite le quotidien par la dématérialisation, le moteur de recherche, la BI, un préparamétrage pour les adhérents, etc.
L'ergonomie des interfaces est améliorée en permanence afin de faciliter la prise en main et l'usage de la solution.

Expertise

La solution métier **Divalto FIB** a été développée pour répondre spécifiquement aux besoins et attentes des négociants de votre secteur par nos experts. La solution s'adapte aussi bien à des centrales qu'à des petites structures.

ROI (Return On Investment)

La solution métier **Divalto FIB** affine la gestion des stocks, des marges et de la logistique pour un ROI rapide.

Collaboratif : portail, intranet, extranet, gestion documentaire

La solution métier **Divalto FIB** est nativement dotée d'une solution de portail collaboratif. Riche et évolutive, elle étend les fonctionnalités du progiciel vers le travail collaboratif, la gestion de contenu documentaire et web (ECM, GED, CMS), la dématérialisation des processus (BPM), la communication interne (intranet) et externe (extranet), ainsi que les réseaux sociaux d'entreprise (RSE).

Mobile et Tactile

La solution métier **Divalto FIB** dispose d'une application mobile en mode déconnecté pour tablette, smartphone, etc. Multiplateforme et tactile, elle répond aux besoins terrain des commerciaux (informations prospects et clients, prise des commandes, saisie d'activité, etc.) et des techniciens nomades (ordres de mission, rapports d'intervention, feuilles de temps, etc.).



**DIVALTO FIB EST LA RÉPONSE
À VOS BESOINS MÉTIER :**

- Gestion des adhérents et points de vente
- Logistique / codes-barres
- Gestion des tarifs
- Gestion des articles, des éphémères, des contremarques, articles de substitution
- Mobilité
- Portails collaboratifs
- Dématérialisation
- Etc.

10 conseils pour bien déployer votre logiciel de gestion

1. Réalisez un état des lieux

Définissez à quelles problématiques doit répondre le déploiement d'un logiciel et des objectifs quantifiables à atteindre (optimisation des process internes, centralisation, gain de temps, etc.) tout en intégrant une vision à court et moyen terme.

2. Nommez les acteurs-clés

Il est primordial de nommer un comité de pilotage qui assurera deux fonctions principales : être le garant de la cohérence du projet auprès des différents interlocuteurs et communiquer en interne pour anticiper les réticences des futurs utilisateurs.

3. Rédigez un cahier des charges

Intégrez une vision à moyen terme et détaillez vos attentes pour éviter toute ambiguïté. Qu'il soit rédigé en interne ou par des consultants, le cahier des charges doit permettre de comprendre votre activité et ses contraintes. Attention à n'y inclure que vos besoins et non vos envies.

4. Choisissez une solution et un éditeur adaptés et pérennes

L'édition de logiciels est un secteur concurrentiel. Il est important de choisir des éditeurs en bonne santé financière. Quant à la solution en elle-même, la question de la pérennité est tout aussi capitale. En plus d'être adaptée à vos besoins et à votre activité, elle se doit d'être ouverte et innovante. Et cela même si vous n'avez pas de besoins immédiats.

5. Privilégiez la proximité pour le choix de votre intégrateur

Privilégiez un intégrateur proche culturellement pour faciliter le transfert d'information. Une bonne connaissance de votre métier et de ses spécificités est un plus indéniable. Renseignez-vous sur la maîtrise de l'outil logiciel de votre partenaire en vérifiant ses certifications. N'hésitez pas à le questionner sur ses méthodes de gestion de projet et à vous rapprocher de sites installés pour avoir un retour sur son efficacité et sa réactivité. Enfin, ne négligez pas les relations humaines.

6. Sélectionnez un hébergement adapté à vos besoins

Lors de votre déploiement, il vous faudra choisir si vous désirez un déploiement On-premise, en Cloud privé, public ou hybride. Pour répondre à cette question, nous vous conseillons de vous projeter à moyen terme. Le Cloud est une solution idéale si votre entreprise souhaite connecter des travailleurs nomades, promouvoir le télétravail, étendre son système d'information simplement à d'autres sites, etc.

7. Gérez les risques au bon moment

Ayez une bonne énonciation de vos besoins, réalisez des tests réguliers des premiers développements et enfin, veillez à ne pas négliger le volet juridique et contractuel de votre projet.

8. Préparez le changement en interne

L'idéal est de profiter du temps du projet pour communiquer sur le développement en cours et sur les bénéfiques utilisateurs, mettre à niveau le parc informatique si nécessaire mais aussi définir des indicateurs afin de mesurer l'apport de la solution.

9. Découpez le projet en phases

Pour le bon déroulé du projet, l'intégrateur choisi va vous proposer sa méthode projet. L'intérêt est de découper le déploiement en phases et de leur affecter des ressources, des délais et des jalons (la fin d'une tâche à valider pour passer à une nouvelle étape). Cette méthode va définir les responsabilités de chacun dans l'avancement du projet en toute transparence. Il est donc important d'appréhender le déploiement avec un planning en phase avec les disponibilités des ressources.

10. Conservez un système performant

Nous vous conseillons de sélectionner les mises à jour et les ajouts nécessaires à votre fonctionnement avec votre intégrateur et de définir dès le début les interlocuteurs en charge de la maintenance et du support. Sélectionner un logiciel composé de différents modules interconnectés est un plus. Il vous permettra d'ajouter des fonctionnalités en fonction de vos besoins.



Divalto

CRM | ERP pour PME et ETI

"Notre monde et en particulier le monde des entreprises vit une transformation numérique. Pour s'adapter, il compte sur nous, créateurs de solutions de gestion innovantes. Je conçois Divalto comme l'interlocuteur des dirigeants ; un partenaire agile et à l'écoute, qui a pour vocation de les emmener au succès."

Thierry MEYNLÉ | Président

Adaptés à toutes les problématiques et à tous les secteurs, les logiciels Divalto infinity et Divalto weavy sont appréciés pour leur puissance, leur innovation et leur adaptabilité.

Présent à l'international via son réseau de partenaires, Divalto possède également des filiales en Suisse, en Allemagne et au Canada. Son identité, son audace et son attachement au "made in France" en font un acteur qui crée la différence.

La stratégie de Divalto

Divalto amorce un changement de cap dans sa stratégie avec un plan de développement ambitieux à 5 ans, basé sur 4 principaux piliers :

- L'orientation métier et la verticalisation.
- L'UX avec des produits toujours plus proches des utilisateurs.
- Un modèle de distribution toujours indirect.
- La transformation de l'ensemble des offres et du modèle vers le SaaS.

Notre volonté ? Offrir au marché des produits standardisés au plus proche des besoins des PME et ETI en tirant le meilleur de la technologie.

Vous avez un **projet** ?

Vous souhaitez en savoir plus
sur **Divalto FIB** ?

APPELEZ LE + 33 (0)3 88 64 50 60

ou connectez-vous sur notre site internet :

www.divalto.com

Divalto

CRM | ERP pour PME et ETI

Siège : 11, rue Icare - Aéroparc - 67960 Entzheim | **France**
T. +33 (0)3 88 64 50 60 | F. +33 (0)3 88 64 50 70

Chemin des Chalets 9 - CH-1279 Chavannes-de-Bogis | **Suisse**
2325 Rue Centre #105 - QC H3K1J6 Montréal | **Canada**

info@divalto.com - www.divalto.com

Votre intégrateur



www.groupe-cogeser.fr