

Le distributeur Électrimat Ltée triple son chiffre d'affaires avec l'ERP Fidelio

Électrimat Ltée, distributeur de matériel électrique et grossiste indépendant, est rachetée en 2011 par deux entrepreneurs québécois. L'objectif est clair : lui redonner un nouveau souffle grâce à une transformation numérique. Ainsi, après avoir choisi l'ERP Fidelio pour développer ses activités, Électrimat Ltée affiche une croissance record. Retour sur cette histoire à succès.

Une PME à moderniser pour répondre aux objectifs de croissance

En 2011, Christian Grenier et Mathieu Legris rachètent Électrimat, une entreprise spécialisée dans la **distribution de matériel électrique**. Les deux entrepreneurs voient dans la société un potentiel de croissance important.

Mais le pari est risqué : le marché est très concurrentiel et **l'entreprise est en retard sur le plan technologique**. En effet, les employés travaillent sur de vieux ordinateurs et le logiciel de gestion utilisé à l'époque est dépassé et non adapté aux objectifs de croissance du distributeur.

Pour Christian Grenier, la stratégie de développement d'Électrimat devait passer par l'acquisition d'**un système de gestion des opérations performant** : « Si nous voulions nous développer, il nous fallait un outil de gestion adapté ».

La solution : un logiciel ERP adapté aux distributeurs québécois

En 2015, Christian Grenier et Mathieu Legris décident d'acquérir un **système ERP spécialisé dans le domaine de la distribution**. Après avoir comparé plusieurs solutions, leur choix se porte rapidement sur Fidelio. L'ERP s'avérait en effet être le plus adapté pour accompagner les besoins de la PME en matière de gestion et de compétitivité.

Les deux dirigeants sont séduits par trois avantages principaux du système :

1. Une solution locale

Électrimat avait à cœur de travailler avec un **partenaire de proximité** : « Les autres joueurs n'avaient pas l'expertise sur place, il aurait fallu faire venir des ressources des États-Unis » explique son Président, Christian Grenier.

Ainsi, l'intérêt de travailler avec un concepteur québécois était double :

- L'équipe est **facilement joignable**, ce qui facilite les échanges
- Le logiciel est **en français**, un atout pour l'adoption des utilisateurs



« Depuis l'acquisition de Fidelio, nous avons triplé notre chiffre d'affaires et ouvert deux succursales. »

Christian Grenier
Président

2. Un logiciel intuitif

Pour soutenir ses efforts de croissance, il était également nécessaire de choisir une solution intuitive pour **faciliter la prise en main des employés**. C'est chose faite, car l'ERP Fidelio dispose d'une interface Windows qui correspond aux habitudes d'utilisation de la grande majorité des gens.

3. Une expertise dans le secteur de la distribution

En outre, l'ERP Fidelio répondait en tout point aux besoins spécifiques du distributeur tels que la **gestion d'inventaire** et des **prix de vente**. « Fidelio a toutes les fonctionnalités pour un distributeur en fournitures électriques comme nous » souligne Christian Grenier.

Électrimat : un succès forissant

Suite à cet investissement et aux autres efforts de modernisation des deux entrepreneurs, le succès n'a pas tardé et la **croissance** est depuis au rendez-vous.

En quelques années, Électrimat a **triplé son chiffre d'affaires, ouvert deux nouvelles succursales et développé plusieurs nouvelles gammes de produits**. Le nombre d'utilisateurs de Fidelio a également doublé sans impacter le bon fonctionnement du système. Et les récompenses s'enchaînent : en 2017, l'entreprise reçoit le prix du membre d'Affiliated Distributors avec la plus forte croissance au Canada et la médaille de la relève de PWC.

Fidelio est un allié puissant pour gérer efficacement les inventaires, suivre les mouvements de stock de l'entreprise en temps réel et contrôler les coûts. Il permet en outre d'analyser les marges de façon précise et de procurer aux deux entrepreneurs une vision claire sur les résultats de l'entreprise, indispensable à la prise de décision.

Et le futur ?

Pour poursuivre son développement dans les meilleures conditions, l'équipe souhaite profiter de la **flexibilité** et de l'**étendue des fonctionnalités de l'ERP Fidelio**. « Lorsque l'on a implanté Fidelio, on partait de loin en termes de système utilisé » explique Christian Grenier. « Nous avons donc commencé par utiliser les modules de base. Mais actuellement, nous sommes dans une deuxième phase d'implantation. On veut aller chercher la valeur ajoutée du système, pousser ses capacités et nos analyses ».

Pour les prochaines phases d'implantation, l'emphase sera ainsi mise sur le **CRM** (Customer Relationship Management), le **WMS** (Warehouse Management System), le **module commerce électronique** et les **tableaux de bord et KPI** (indicateurs clés de performance) : un ensemble de fonctionnalités parfaitement adapté au secteur de la distribution.



« La courbe d'apprentissage est rapide et simple lors de l'ouverture de nouvelles succursales »

Mathieu Legris
Vice-président ventes et marketing



Vous êtes un manufacturier ou un distributeur ?

Pour découvrir l'étendue des fonctionnalités offertes et la flexibilité du système ERP Fidelio, contactez-nous ou visitez www.commssoft.ca.

1 866 937-4519 • info@commssoft.ca