

Comment Distribution Paral a augmenté considérablement son volume de ventes avec le logiciel ERP Fidelio ?

Comment augmenter ses ventes et gérer des volumes de transactions croissants ? C'était le défi de [Distribution Paral](#), PME en croissance spécialisée dans la distribution de produits laitiers au Québec et leader dans le secteur des fromages. Pour relever ce défi, Alain et Denis Parent, présidents, misent sur une stratégie de numérisation de ses processus d'affaires. Ils choisissent alors l'ERP Fidelio pour gérer de façon intégrée l'ensemble de ses opérations. Aujourd'hui, Distribution Paral gère plus de 1 000 transactions de ventes par jour et continue d'enrichir sa gamme de produits. Découvrez comment Fidelio a permis à l'entreprise de poursuivre sa croissance et d'augmenter considérablement son volume de ventes.

Une stratégie de numérisation

Distribution Paral est une entreprise familiale fondée en 1991. Spécialisée dans la **distribution de produit laitiers**, elle crée en 2006 une division de **fromages de spécialité**. L'entreprise s'associe progressivement à de grands noms de l'industrie tels que Parmalat, Fromagerie Bergeron, Fromagerie Champêtre et Fromagerie Polyethnique. En 2015, **son marché s'étend à l'ensemble du Québec et les perspectives de croissance à l'ensemble du Canada sont très importantes**, particulièrement dans le secteur fromager.

Cependant, malgré des opportunités d'affaires importantes, la croissance de Distribution Paral est entravée par **l'utilisation d'outils non-intégrés et de processus manuels**. De plus, le secteur de la distribution agro-alimentaire est un secteur très concurrentiel, où l'accès à l'information en temps réel est un véritable atout : l'acquisition d'un logiciel ERP devient ainsi essentielle.

Jusqu'alors, la PME n'a aucun système de commandes en ligne qui lui permet de gérer ses processus de ventes. Sa force de vente n'a pas accès aux informations clients en temps réel et les **volumes croissants de transactions sont devenus trop complexes à gérer**. D'autant plus qu'Alain et Denis Parent détiennent également [Total Alimentation](#), une entreprise de distribution auprès d'établissements de service alimentaire. Pour eux, **il est désormais indispensable d'investir dans un système de gestion intégré**.

Le choix d'un logiciel de gestion 100% intégré : l'ERP Fidelio

L'objectif de cet investissement est de **gérer l'ensemble des opérations de ses deux entreprises**, Distribution Paral et Total Alimentation, avec un système unique et complètement intégré. Exit donc les factures papiers et les processus manuels : **tous les départements doivent être intégrés au sein d'une même solution**.

« Fidelio est devenu un coup de cœur de par sa richesse fonctionnelle et son intégration : c'est une très grande valeur ajoutée pour mon entreprise. »

Denis Parent
Président de Distribution Paral et de
Total Alimentation



Autre critère de sélection : la solution devra permettre à leur équipe de ventes **d'atteindre plus facilement ses objectifs en automatisant leurs activités en déplacement**. L'intégration avec une solution mobile pour faire le suivi des objectifs de vente, des rendez-vous, des commandes et des inventaires, partout et en tout temps, est primordiale.

Leur choix se porte alors sur Fidelio qui rassemblent toutes ces fonctionnalités et répond à l'ensemble des besoins de la PME :

- **EDI** (échange de données informatisé) pour répondre aux exigences des grandes chaînes de distribution.
- **Contrôle de l'inventaire et gestion des stocks.**
- **Gestion du processus de ventes**, de la soumission à la facturation en passant par les commandes et les livraisons.
- **Connectivité mobile** pour faciliter le travail des représentants lors de leurs visites en magasin.
- **Gestion comptable et financière** dont le calcul du prix de revient, des comptes recevables et payables et la génération de rapports.

Un investissement payant

Aujourd'hui, ce sont non seulement **tous les départements de Distribution Paral et Total Alimentation** qui sont intégrés dans le système, mais également **les outils de leurs fournisseurs**.

Grâce à la numérisation des processus et le système EDI de Fidelio, le **papier a été pratiquement éliminé**.

De plus, **les représentants des ventes sont mieux équipés pour atteindre leurs objectifs**. Ils peuvent consulter rapidement l'information sur leurs clients et prendre les commandes avec leur tablette lors de leur visite en magasin. Le volume des ventes a ainsi augmenté et **plus de 1 000 transactions par jour** sont gérées directement dans le système.

« Nous sommes complètement satisfaits de Fidelio. Nos ventes sont solides et nous pouvons gérer une grande quantité de transactions par jour. Concernant nos représentants, ils ont gagné en efficacité en magasin et leurs analyses sont plus précises. », explique Denis Parent avant d'ajouter : « L'EDI Fidelio nous a permis **d'augmenter considérablement notre volume de transactions en 4 ans** ».

Et maintenant ?

En 2018, l'offre de Distribution Paral s'est encore élargie, avec la signature d'un **partenariat avec un des leaders mondiaux du marché des fromages**. De nouveau, l'utilisation de Fidelio a été un facteur de succès. Contrôle de l'activité en magasin, rapidité de l'information, facilité des transmissions et des suivis : **toutes les exigences du fournisseur ont été remplies !**

Et pour Alain Parent, l'autre atout indéniable de Fidelio est justement la **possibilité de développer de nouvelles fonctionnalités** pour s'adapter à sa croissance et à ses nouveaux besoins.

Le prochain projet ? La mise en place d'un **CRM** optimisé pour leurs activités croissantes !



« Il était également indispensable que le logiciel de gestion s'intègre parfaitement avec les solutions de nos fournisseurs. »

Denis Parent
Président de Distribution Paral et de Total Alimentation

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.commsoft.ca.

1 866 937-4519 • info@commsoft.ca •

