



## " CHEZ GESTIMUM, IL N'Y A PAS DE PROBLÈME, QUE DES SOLUTIONS "

### POURQUOI AVOIR CHOISI GESTIMUM ?

« Suite à la fusion de **Shepherd Hardware** et **Rhombus** nous avons réalisé un appel d'offre pour changer de solution de gestion et **uniformiser nos systèmes d'information**. Jusqu'à présent nous utilisons 2 logiciels Sage dont nous n'étions pas pleinement satisfaits.

Nous cherchions :

- un véritable expert dans le domaine de la gestion
- **un service client disponible et à notre écoute**
- un logiciel capable de récupérer notre existant et de faire à minima tout ce que nous faisons déjà
- une **solution WMS** pour fiabiliser nos stocks et ne plus avoir à passer par la lourdeur des inventaires qui représentent pour nous 1 semaine de travail.

Au vu de ces différents critères, notre choix s'est porté sur Gestimum ERP. Nous avons apprécié d'avoir un **interlocuteur de notre taille** et non une grosse multinationale qui nous envoie un revendeur lambda qui ne maîtrise pas son sujet. Choisir Gestimum ERP, c'est faire le choix d'une solution qui nous fait réfléchir sur comment on fonctionne, ce qui est important pour nous, de quels indicateurs on a besoin ... Il faut savoir prendre le temps de cette réflexion qui peut même impliquer parfois de revoir les process de l'entreprise pour un fonctionnement in fine plus fluide dans l'organisation. **Gestimum a pris le temps de nous écouter**, de comprendre notre activité et notre mode de fonctionnement afin de paramétrer l'outil au plus près de notre usage. Aujourd'hui plus de problème de communication entre 2 logiciels, nous avons un seul logiciel et une seule base pour les 2 entités. »

### QUE NOUS A APPORTÉ GESTIMUM ?

« Gestimum nous a permis d'éliminer certaines tâches administratives rébarbatives pour nous permettre de nous **concentrer sur notre cœur de métier : l'achat et la vente**. Ainsi nous avons redéfini certains profils de poste. Par exemple nous avons pu réorienter la mission de notre assistante administrative vers des fonctions plus commerciales et donc **source de chiffres d'affaires** pour nous. De même nous avons 2 personnes pour traiter les commandes, aujourd'hui une seule suffit.

Auparavant, la partie CRM n'était pas aussi conviviale que sur Gestimum, nos commerciaux faisaient donc leurs offres sur Excel qui étaient ensuite ressaisies dans le logiciel par les assistantes. Désormais ils sont à même de faire leur devis en toute autonomie directement dans Gestimum ERP.

Fini également les exports et les saisies des nomenclatures douanières. Nous avons inséré les nomenclatures une fois pour toute au niveau des articles dans Gestimum et avons défini un modèle d'impression avec nomenclature. Enfin auparavant tous les échanges avec les quincailleries se faisaient par fax ou papier aujourd'hui tout est informatisé.»

.. / ...

**Christophe BOUCHERIE,**  
Directeur Général



Société : **COLSON**

Création : **1973**

Lieu : **EPONE (78)**

Activité : **Fournisseur de roues et roulettes industrielles**

CA : **6 M€**

Effectif : **30**

#### Déploiement Octobre 2019 :

Gestion Commerciale PME, **19 postes**

Gestion Comptable PME, **3 postes**

Intégration, **25 jours**



## NOUS AVONS PARTICULIÈREMENT AIMÉ

« Chez Gestimum il n'y a pas de problème, que des solutions. Nous avons à faire à des **personnes vraies, impliquées, très réactives et qui sont claires**. On sait où on va et dès le début du projet ils ont respecté les délais et **tout ce qui a été promis a été tenu**. Avec Sage je n'étais pas écouté, quand j'avais besoin d'aide on me répondait par un numéro de ticket sans aucune idée du délai de réponse. Quand j'avais des demandes particulières, ça impliquait souvent un coût supplémentaire avec au final une solution qui ne correspondait pas à ma demande.

Quand j'appelle Gestimum **j'ai toujours quelqu'un au téléphone** et souvent une réponse immédiate. Si on ne peut pas me répondre tout de suite on me le dit mais on revient toujours rapidement vers moi avec une solution. Il y a un vrai dialogue, on se sent considéré, compris et pas besoin de ticket.

Mes interlocuteurs qui utilisent eux-mêmes chaque jour Gestimum ERP ont une **vraie connaissance produit** et savent de quoi ils parlent puisqu'ils sont avant tout utilisateurs comme nous. Quand on maîtrise Gestimum ERP, on peut faire ce que l'on veut, sans avoir systématiquement à remettre la main au porte monnaie.

Pour finir, grâce à Gestimum nous avons pu mettre en place le télétravail lors de la crise sanitaire ce qui n'aurait pas été possible avec notre ancien outil.»

SHEPHERD HARDWARE et RHOMBUS fusionnent pour donner une nouvelle identité COLSON SUD EUROPE.

RHOMBUS est un des plus anciens fabricants de roues et roulettes industrielles en Europe, tandis que SHEPHERD HARDWARE, propose une gamme complète de roues et roulettes industrielles, ainsi que des protections des sols et surfaces, notamment des feutres, glissières, antidérapants, manchons en caoutchoucs et pare-chocs.

La fusion de SHEPHERD HARDWARE et RHOMBUS est une alliance permettant de combiner efficacement expériences, équipes et complémentarité.



Le groupe est composé de la société Colson et de 21 sociétés indépendantes situées dans 16 pays à travers le monde.

La société favorise le constant développement de la qualité, du service et de l'assistance à la clientèle, tout en sollicitant une coopération loyale avec ses fournisseurs et ses employés.

Colson Group propose une vaste gamme de roues et roulettes d'ameublement, de matériel médical, pour le domaine industriel, les collectivités, ainsi que des articles dédiés aux fortes charges comme la manutention ou les supermarchés.

Différents types de roues sont disponibles : caoutchouc, polyamide, polypropylène, thermoplastique (TPE) et en polyuréthane (TPU).

