



Le guide ultime de la gestion de la distribution

Qu'est-ce que la gestion de la distribution ?

La gestion de la distribution implique la coordination et la supervision de la distribution de biens. Cela inclut la planification et la mise en œuvre du transport et du stockage depuis leur origine jusqu'à leur point de consommation. Elle englobe également la gestion des opérations essentielles et des données associées à ces processus.

Pourquoi la distribution en entrepôt est-elle importante ?

Gestion d'entrepôt pour les prestataires logistiques 3PL

Une stratégie efficace de gestion de la distribution est essentielle pour les opérations d'un distributeur. Elle définit le succès et la rentabilité d'une entreprise et détermine la qualité du service offert aux clients. Si le cycle de distribution n'est pas bien géré, cela affectera directement le résultat financier. Tous les points de contact seront impactés, allant d'un manque de visibilité des données pour prendre des décisions éclairées, des inexactitudes au niveau des achats et des approvisionnements, une tarification médiocre et des marges réduites, des livraisons retardées ou inexactes, jusqu'à des clients insatisfaits, entraînant une incapacité à rester compétitif et à croître.

Quels sont les principaux canaux de gestion de la distribution ?

Les principaux canaux de gestion de la distribution incluent les grossistes, les détaillants, les distributeurs et les opérateurs de commerce électronique. Voici un aperçu de la façon dont la gestion de la distribution fonctionne au sein de chacun de ces canaux.

Qu'est-ce qu'un grossiste ?

Un grossiste est une entreprise ou un individu qui achète en grande quantité des produits auprès des fabricants et des fournisseurs, puis les revend à d'autres entreprises comme les détaillants.

Qu'est-ce qu'un détaillant ?

Un détaillant est une entreprise ou un individu qui achète des produits ou services de plusieurs fournisseurs pour les revendre au public en petites quantités. Les détaillants se fournissent généralement auprès des fabricants et/ou des grossistes.

Qu'est-ce qu'un distributeur ?

Les distributeurs achètent des produits aux fabricants pour les revendre aux détaillants. Ils se spécialisent souvent dans certains produits et utilisent leurs relations industrielles et les économies d'échelle pour optimiser les prix et les livraisons. Ainsi, les distributeurs fournissent un service précieux aux fabricants et aux détaillants.

Qu'est-ce qu'un opérateur e-commerce ?

Un opérateur e-commerce est une personne qui possède, exploite ou gère directement ou indirectement une plateforme numérique pour vendre des produits en ligne, que ce soit aux entreprises, aux consommateurs individuels, ou aux deux. Leur objectif est de proposer une plateforme mondiale accessible à tout moment et partout pour atteindre un maximum de clients et augmenter la rentabilité de l'entreprise.

Quels sont les objectifs de la gestion de distribution ?

Il y a trois objectifs ou « piliers » que les distributeurs doivent viser dans la gestion de distribution : la gestion des opérations de base et des données, l'automatisation des processus commerciaux et l'amélioration des résultats commerciaux.

Gestion des opérations de base et des données

Le premier objectif de la gestion de distribution est de gérer le cycle de l'approvisionnement à la vente et d'avoir une visibilité sur les données opérationnelles essentielles. Ces données incluent les niveaux de stock, les commandes clients, les commandes fournisseurs, les données de vente, les données financières et plus encore. Les systèmes de gestion de distribution sont utilisés pour offrir une visibilité sur tous ces aspects d'une organisation.

Automatisation des processus commerciaux

Le deuxième objectif de la gestion de distribution est d'automatiser les processus de distribution. Cette automatisation peut inclure des tâches telles que la commande de stock auprès des fournisseurs, la génération de factures clients et le traitement des paiements clients. La transformation numérique permet d'automatiser ces processus via une plateforme centralisée pour toutes les opérations de distribution.

Amélioration des résultats commerciaux

En fin de compte, les distributeurs doivent atteindre des indicateurs clés de performance (KPI) spécifiques qui représentent une amélioration des résultats commerciaux. Cela peut être accompli en réduisant les coûts, en améliorant la satisfaction client et en augmentant les revenus. Un système de gestion de distribution peut aider les entreprises à atteindre ces résultats améliorés en les aidant à atteindre leurs KPI définis.

Quelles sont les activités liées à la gestion de la distribution ?

Pour atteindre les objectifs de gestion de la distribution, il est crucial d'avoir une vision globale de l'entreprise. L'accès à des données en temps réel concernant la planification de la demande, la gestion améliorée des stocks et la gestion financière sont des activités clés qui améliorent la prise de décision et conduisent à de meilleurs résultats commerciaux. Voici un aperçu détaillé de ce qui est possible dans ces trois domaines.

Planification de la demande

La planification de la demande est le processus d'estimation de la demande pour divers produits sur leurs marchés respectifs, dans le but de maximiser le retour sur investissement et de minimiser les excédents de stock. Les planificateurs de la demande peuvent accroître la précision des prévisions, réduire le temps et l'argent gaspillés et optimiser la disponibilité des stocks. Le personnel peut également développer des scénarios hypothétiques pour évaluer l'impact des changements dans les opérations de distribution.

Pour maximiser les avantages de la planification de la demande, vous devez établir un processus transversal formalisé au sein de votre organisation. Découvrez les huit étapes simples pour vous aider à démarrer votre parcours. [OBTENIR L'INFOGRAPHIE](#)

Gestion des stocks

La gestion des stocks est le processus de suivi des stocks depuis les fabricants jusqu'aux entrepôts et jusqu'au point de vente. C'est un exercice d'équilibre qui nécessite une visibilité constante sur l'ensemble du portefeuille de produits d'une entreprise – pas seulement ce qui est en stock. Les systèmes de gestion de la distribution sont conçus pour fournir aux gestionnaires de stocks des données afin d'optimiser les niveaux de stock, réduire leurs coûts d'inventaire et améliorer les délais de cycle de commande.

Si vous êtes en quête d'excellence opérationnelle dans votre chaîne d'approvisionnement, découvrez les trois ingrédients essentiels nécessaires pour réussir. [LIRE MAINTENANT](#)

Gestion financière

La gestion financière est le processus de gestion, d'organisation, de prévision et de contrôle des activités financières de l'entreprise. Les directeurs financiers et les vice-présidents modernes cherchent à faire plus que simplement surveiller les performances de l'entreprise. En utilisant des systèmes de gestion de la distribution, ils peuvent exploiter des informations et des analyses basées sur des preuves pour prendre des décisions commerciales calculées, rester conformes, avoir une vue d'ensemble de leurs finances à tout moment et en tout lieu, et augmenter la rentabilité.

Découvrez les trois principaux indicateurs financiers dont les leaders de la chaîne d'approvisionnement ont besoin pour réussir dans la distribution. [LIRE MAINTENANT](#)

Téléchargez cet e-book pour découvrir comment maximiser les avantages de la planification de la demande – réduire les coûts d'acquisition, les coûts de détention, moins d'argent investi dans les stocks, des niveaux de service client plus élevés – et récolter les bénéfices. [TÉLÉCHARGER LE-BOOK](#)

Facteurs influençant la gestion de la distribution

Optimiser ses systèmes et processus n'est qu'une dimension de la gestion de la distribution. Des facteurs macro tels que la croissance du commerce électronique B2B et B2C, la mondialisation des chaînes d'approvisionnement et l'essor de la distribution omnicanale présentent à la fois des défis et des opportunités pour la distribution moderne.

E-commerce B2B et B2C

Le changement dans le comportement des consommateurs et la croissance rapide du commerce numérique en B2B et B2C transforment la distribution. Les consommateurs souhaitent un accès à tout moment et en tout lieu, et le commerce électronique offre des canaux infinis aux distributeurs et détaillants pour vendre leurs produits. Les systèmes modernes de gestion de la distribution établissent un lien entre tous les points de contact pour aider les distributeurs à offrir une expérience client fluide sur plusieurs canaux.

Mondialisation des chaînes d'approvisionnement

L'expansion des opérations sur de nouveaux marchés peut entraîner une complexité accrue dans le processus de distribution. L'approvisionnement sur des marchés étrangers peut également poser de nouveaux défis, tels que des barrières de communication, des différences financières ou de reporting, et le respect des réglementations gouvernementales. Un système de gestion de la distribution conçu pour les opérations globales peut fournir les données et processus nécessaires pour gérer efficacement ces complexités.

Distribution omnicanale

Pour les distributeurs, la distribution omnicanale se caractérise par la nécessité d'offrir une expérience client cohérente sur tous les canaux tout en gérant les stocks comme un seul ensemble. Une plateforme de gestion de distribution de bout en bout peut aider les entreprises à obtenir une visibilité en temps réel des stocks et une orchestration fluide des commandes sur tous les canaux.

Utilisez cette liste de contrôle pour déterminer si vous ajoutez une bonne complexité pour améliorer votre chaîne d'approvisionnement plutôt que de simplement la compliquer. OBTENEZ LA LISTE DE CONTRÔLE

Défis de la gestion de la distribution

Les distributeurs sont confrontés à une érosion des marges due aux erreurs et inefficacités, en interne et dans leurs chaînes d'approvisionnement étendues. Les défis les poussent à améliorer les temps de cycle des commandes tout en réduisant les coûts d'inventaire, plutôt que de simplement concurrencer uniquement sur le prix. Voici un aperçu des défis de la gestion de la distribution les plus courants aujourd'hui.

Gestion des stocks

Souvent, la distribution est complexe en raison de la nécessité de gérer les stocks sur plusieurs sites. Cette complexité peut entraîner des erreurs et inefficacités qui érodent les marges.

Temps de cycle des commandes

Le processus de distribution est souvent ralenti par des processus manuels et des erreurs. Cela peut entraîner des temps de cycle de commande plus longs, ce qui peut être une grande frustration pour les clients. Un système de gestion de la distribution peut automatiser et rationaliser le processus de distribution, entraînant des temps de cycle de commande plus courts et des clients plus satisfaits.

Gestion des transports

Le processus de distribution implique souvent plusieurs transporteurs, chacun avec ses propres règles et exigences. Cela peut entraîner des erreurs et des inefficacités dans le processus de distribution. Un système de gestion de la distribution peut fournir la visibilité et le contrôle des données nécessaires pour gérer les transporteurs, conduisant à un processus de distribution plus efficace.

Attentes des clients

Les attentes des clients deviennent de plus en plus exigeantes et complexes. Les distributeurs sont sous pression pour élever le service client à un niveau de sophistication inédit. Un système de gestion de la distribution offre des fonctionnalités pour aider les distributeurs à prendre les bonnes décisions d'achat, améliorer la tarification et exécuter les commandes avec précision, ce qui conduit à une satisfaction et une fidélité accrues.

Téléchargez cet e-book sur les opportunités passionnantes des nouveaux modèles d'entrepôts, de distribution et de vente pour les distributeurs de produits de consommation. [OBTENIR LE-BOOK](#)

Stratégies de gestion de la distribution

Les distributeurs modernes ont atteint un point où les processus manuels et les solutions disparates ne répondent plus aux exigences des clients et du marché. Se développer et évoluer au sein des chaînes d'approvisionnement modernes nécessite une approche modernisée de la gestion de la distribution pour devenir l'épine dorsale des opérations des distributeurs.

Transformer une chaîne d'approvisionnement en une véritable « chaîne de valeur » nécessite un logiciel de gestion de la distribution moderne capable de s'aligner sur des stratégies axées sur la demande et de permettre aux membres de l'équipe de se concentrer sur les tâches à valeur ajoutée. Les plateformes de gestion de la distribution de bout en bout offrent les capacités complètes nécessaires pour numériser et automatiser les processus des centres de distribution sur tous les canaux pour répondre à ces exigences. En touchant chaque facette de l'organisation, un système de gestion de la distribution rassemble les données pour offrir une vue d'ensemble des opérations et de la santé de l'entreprise.

Quels sont les types de logiciels de gestion de la distribution ?

Il existe différents types de systèmes pour la gestion de la distribution, chacun avec des capacités uniques et des exigences à la fois physiques et numériques. Voici un aperçu des systèmes de gestion de la distribution les plus courants aujourd'hui.

Systèmes ERP autonomes

Un système de planification des ressources d'entreprise (ERP) autonome est une application logicielle qui aide les entreprises à gérer et automatiser leurs opérations de distribution principales. Les systèmes ERP autonomes sont souvent simples à mettre en œuvre, mais ils ne proposent pas les capacités complètes d'une plateforme de gestion de distribution de bout en bout.

Modules ERP pour la gestion de la distribution

Les modules ERP pour la gestion de la distribution sont des applications logicielles qui étendent les capacités d'un système existant. De nombreuses entreprises choisissent d'implémenter des modules ERP pour la gestion de la distribution car elles utilisent déjà un système hérité ou autre pour d'autres opérations commerciales. Mais ces solutions peuvent être complexes à mettre en œuvre et manquent souvent des capacités complètes de distribution d'une plateforme ERP de gestion de distribution de bout en bout.

Plateformes de gestion de la distribution de bout en bout

Les plateformes de gestion de la distribution de bout en bout offrent une solution complète pour visualiser et gérer l'ensemble du processus de distribution. Ces solutions sont spécialement conçues pour les organisations de distribution et offrent un ensemble complet de capacités pour gérer les opérations de distribution avec la possibilité d'ajouter davantage de systèmes intégrés à mesure qu'elles se développent et grandissent.

ERP composables

Les 'ERP composables' sont une nouvelle tendance proposée par les principaux éditeurs de logiciels. Cela signifie que l'ERP a été entièrement décomposé pour permettre aux distributeurs d'activer les modules du système selon leurs besoins. Cela réduit le risque pour le distributeur, accélère le temps de mise en œuvre et offre un retour sur investissement plus rapide. Il permet également aux distributeurs d'intégrer rapidement les éléments essentiels à leur technologie existante. L'idée de modularité est encore à ses débuts, et en 2022, les analystes indiquent que seulement 6 % des fournisseurs de logiciels proposent aujourd'hui des plateformes modulaires.

Qu'est-ce qu'un logiciel ERP pour la distribution ?

L'ERP de distribution, ou logiciel de planification des ressources d'entreprise pour la distribution, aide les entreprises à gérer et automatiser leurs opérations de distribution principales. Les systèmes ERP de distribution sont spécialement conçus pour les organisations de distribution et offrent un ensemble complet de fonctionnalités pour gérer les opérations de distribution.

Aujourd'hui, près de 80 % des organisations ayant mis en place une solution ERP prévoient de remplacer ou de mettre à jour leur solution actuelle, rapporte Gartner.* Les distributeurs, en particulier, ont besoin de systèmes ERP de distribution plus modernes pour gérer leurs opérations essentielles et leurs données, ainsi que pour activer des portails pour leurs fournisseurs, clients et partenaires commerciaux afin d'optimiser l'efficacité. Les systèmes ERP traditionnels ne sont pas spécifiquement conçus pour les organisations de distribution et manquent des capacités complètes d'une plateforme ERP de distribution de bout en bout.

**Gartner, "Modèle de capacités commerciales pour ERP," mai 2022.*

Pourquoi avez-vous besoin d'un logiciel ERP pour la distribution ?

Pour les distributeurs, une solution ERP complète est une ressource commerciale inestimable. Elle leur offre une visibilité sur tous les aspects de leurs opérations afin de prendre de meilleures décisions, de répondre plus rapidement aux demandes des clients et de devancer leurs concurrents.

L'ERP est essentiel pour offrir une visibilité et atteindre les objectifs commerciaux, tels que la croissance et l'extension des capacités, l'identification des zones problématiques et des opportunités de profit, l'optimisation des processus en temps réel et l'accès pratique aux données pour améliorer les décisions en temps réel.

Téléchargez cet e-book pour découvrir quelles fonctionnalités essentielles et capacités vous devez attendre de votre logiciel ERP de distribution pour gérer vos opérations et propulser votre entreprise vers l'avant. [TÉLÉCHARGER E-BOOK](#)

Les avantages de la gestion de distribution

La gestion complète de la distribution offre des avantages concurrentiels, surtout avec un logiciel ERP de pointe. Ces avantages aident aussi les entreprises à mieux utiliser les données et les analyses pour améliorer la prise de décision.

Obtenez une visibilité complète

Grâce à l'ERP de distribution, les entreprises peuvent gérer l'ensemble du processus de distribution depuis une seule plateforme. Cette vision globale permet aux distributeurs d'avoir une meilleure visibilité sur leurs opérations et données, optimisant ainsi leurs processus.

Atteignez un reporting financier en temps réel

Les plateformes ERP de distribution offrent des rapports financiers précis et en temps réel. Ces rapports dépassent les capacités des systèmes ERP traditionnels, qui ne fournissent qu'une vue instantanée des performances financières.

Améliorez la prise de décision

Les données sont au cœur de la prise de décision basée sur des preuves. L'ERP de distribution fournit une source unique de vérité pour toutes les données, permettant aux entreprises de prendre des décisions éclairées pour améliorer leurs résultats.

Augmentez l'efficacité

En automatisant les processus manuels et en offrant une visibilité à chaque étape du processus de distribution, les systèmes ERP aident à accroître l'efficacité et à optimiser les opérations. Les systèmes ERP de pointe incluent un moteur transactionnel évolutif qui soutient toutes les activités transversales, augmentant l'efficacité de toutes les opérations.

Améliorez la précision

Les processus automatisés grâce à l'ERP de distribution réduisent les erreurs. Ces systèmes améliorent la précision des commandes en automatisant les tâches manuelles et en offrant une visibilité en temps réel sur les niveaux de stock.

Réduisez les coûts

Les systèmes ERP de distribution aident à réduire les coûts en fournissant des informations sur toutes les opérations. Les plateformes complètes permettent aux distributeurs d'adapter leurs capacités au fil du temps selon les besoins, couvrant l'ensemble du spectre de distribution, y compris les finances intégrées et le reporting d'entreprise.

Améliorez la satisfaction client

Les systèmes ERP de distribution améliorent la satisfaction client en augmentant la visibilité de la chaîne d'approvisionnement, ce qui permet une meilleure planification et coordination des expéditions. Une meilleure visibilité réduit les retards et perturbations, garantissant que les clients reçoivent leurs commandes à temps.

Quelles entreprises devraient acheter un logiciel ERP de distribution ?

Les grandes entreprises et les distributeurs mondiaux ne sont pas les seuls à pouvoir tirer profit des solutions ERP de distribution. Toute entreprise de distribution cherchant à améliorer son efficacité et à optimiser ses opérations peut bénéficier d'un système ERP de distribution.

Les petits et moyens distributeurs sont souvent ceux qui tirent le plus grand avantage des logiciels ERP de distribution, car ils n'ont pas les ressources des grandes entreprises. Ils peuvent également avoir des processus de distribution plus complexes et bénéficier grandement de la visibilité et du contrôle accrus qu'un système ERP de distribution procure.

Pendant ce temps, les grands distributeurs peuvent avoir plusieurs divisions mondiales, chacune opérant de manière indépendante. Avec un logiciel ERP de distribution adaptable, ces divisions n'ont pas besoin de modifier leurs processus pour s'adapter au logiciel ; au contraire, le logiciel peut être ajusté pour répondre à leurs processus individuels. Cela permet à chaque division de satisfaire ses besoins tout en profitant de la gestion centralisée d'un système ERP de distribution.

Accédez à ce webinaire à la demande avec l'analyste de la chaîne d'approvisionnement de Gartner, Joanne Joliet, et le rédacteur en chef de SupplyChainBrain, Bob Bowman, alors qu'ils éclairent l'impact que la transformation numérique de la chaîne d'approvisionnement apportera à votre organisation. [REGARDEZ MAINTENANT](#)

Principales fonctionnalités du logiciel ERP de distribution

Un ERP de distribution moderne offre les fonctionnalités nécessaires pour relever les défis de l'écosystème actuel de la chaîne d'approvisionnement. Voici trois fonctionnalités clés des logiciels ERP de distribution modernes, au-delà de la planification de la demande, de la gestion des stocks et de la gestion financière mentionnées ci-dessus.

Planification de l'approvisionnement

Dans une chaîne d'approvisionnement mondiale pleine de perturbations, les distributeurs et acheteurs ont besoin d'outils de planification intelligents et faciles à utiliser qui les aident à répondre aux besoins actuels et futurs en matière d'inventaire tout en gardant les coûts bas. Le logiciel ERP de distribution soutient la planification de l'approvisionnement afin que les distributeurs puissent optimiser leurs réseaux de distribution et utiliser au mieux et de manière la plus rentable possible leur inventaire.

Approvisionnement

Les professionnels de l'approvisionnement doivent passer moins de temps à suivre, accélérer et faire correspondre les réceptions et les bons de commande pour obtenir et maintenir un avantage concurrentiel. Les plateformes de gestion de distribution de bout en bout aident les équipes d'approvisionnement à passer plus de temps à évaluer de nouvelles sources d'approvisionnement ou à réévaluer les sources existantes, garantissant les meilleurs résultats possibles dans leurs efforts de sourcing.

Gestion des commandes

Les meilleurs logiciels ERP présentent un système moderne de gestion des commandes qui fonctionne comme un hub : un dépôt centralisé de toutes les commandes, quelle que soit leur source. Ses fonctions de gestion des commandes automatisent l'exécution des lignes de commande de manière indépendante, en fonction des règles commerciales.

Gestion des ventes

Le logiciel ERP de distribution propose des analyses sophistiquées et des fonctionnalités robustes de tarification, aidant les équipes de vente des distributeurs à atteindre et maintenir les bons prix dans les marchés volatils d'aujourd'hui. Les équipes peuvent passer moins de temps sur les rapports manuels et se concentrer davantage sur les opportunités de revenus supplémentaires.

CRM intégré

Un système de gestion de la relation client (CRM) entièrement intégré offre aux membres de l'équipe commerciale les outils modernes dont ils ont le plus besoin. Cela inclut des vues à 360 degrés de leurs clients, faciles à utiliser et accessibles sur mobile, organisées pour optimiser leur temps.

Logistique inversée

Les distributeurs bénéficient d'un processus de retour efficace et entièrement intégré, conçu pour accroître la satisfaction client. Le logiciel ERP de distribution gère l'ensemble du processus de l'autorisation de retour à la réparation et au remplacement.

Découvrez pourquoi il est peut-être temps de trouver un système ERP de distribution moderne pour répondre à vos besoins dans le monde d'aujourd'hui. [OBTENIR L'INFOGRAPHIE](#)

Tendances des logiciels ERP de distribution

Le marché des logiciels ERP de distribution se développe rapidement, et de nouvelles fonctionnalités sont constamment ajoutées à ces systèmes. Voici quelques-unes des dernières tendances dans les ERP de distribution.

ERP de distribution natif du cloud

Les systèmes cloud gagnent en popularité car ils offrent une plus grande flexibilité et évolutivité que les systèmes sur site.

Sécurité

Le besoin de protéger et de gérer en continu la sécurité des données devient rapidement une priorité pour les distributeurs cherchant à résoudre les problèmes avant qu'ils n'affectent l'entreprise.

Applications mobiles

Les applications ERP de distribution sur mobile deviennent plus courantes, car elles permettent aux utilisateurs d'accéder aux données et d'effectuer des tâches de n'importe où, à tout moment.

Analytique prédictive

Les plateformes modernes de bout en bout incluent des fonctionnalités d'analytique prédictive pour aider les distributeurs à prévoir la demande et planifier leurs besoins futurs.

Téléchargez cet e-book pour en savoir plus sur la façon dont l'introduction de technologies innovantes peut offrir de nombreuses opportunités pour faire évoluer votre plateforme de chaîne d'approvisionnement. [TÉLÉCHARGER LE-BOOK](#)

Comment choisir un système de gestion de distribution

Lors du choix d'un système de gestion de distribution, il est crucial de prendre en compte vos besoins spécifiques et vos objectifs commerciaux. Voici cinq facteurs différenciants à considérer.

Traitement des commandes

Avec les plateformes de gestion de distribution traditionnelles, les processus sont fixes pour tous les types de traitement des commandes. Avec une plateforme de bout en bout, les distributeurs peuvent gérer les commandes de la manière la plus adaptée à leur entreprise. Par exemple, les commandes manuelles peuvent être traitées d'une manière et les commandes intégrées électroniquement via un autre flux de travail.

Agilité d'intégration

Les ERP traditionnels exigent que les distributeurs intègrent manuellement le CRM, la gestion des informations produits (PIM) et d'autres solutions spécialisées via un codage manuel. Les ERP de distribution modernes offrent une connexion ouverte pour intégrer facilement des solutions spécialisées et de pointe.

Performance financière

Les systèmes de gestion de distribution traditionnels imposent aux distributeurs d'utiliser les fonctionnalités financières intégrées. Mais avec des plateformes modernes de bout en bout, les distributeurs peuvent choisir d'omettre les fonctionnalités intégrées et d'utiliser des solutions de pointe qui répondent mieux à leurs besoins spécifiques.

Intelligence d'affaires

Les systèmes de gestion de distribution traditionnels n'offrent que des fonctionnalités de reporting basiques. Les ERP de distribution modernes donnent accès à des analyses de distribution de base avec des indicateurs clés de bonnes pratiques, prédéfinis pour soutenir les solutions d'intelligence d'affaires (BI) préférées des distributeurs.

Maintenance

Toute modification ou mise à jour des systèmes de gestion de distribution traditionnels nécessite des modifications coûteuses basées sur le code manuel. Avec les systèmes de gestion de distribution modernes, il existe des extensions sans code ou à faible code permettant aux distributeurs de créer des flux de travail innovants sans perdre la voie de mise à jour.

Accédez à cette interview pour en savoir plus sur la façon dont A.M.G. Medical a utilisé le logiciel ERP de distribution pour optimiser sa transformation numérique. [REGARDEZ MAINTENANT](#)

Elite™ Distribution ERP

Le système Elite™ Distribution ERP de Tecsys couvre l'ensemble du spectre de distribution, y compris les finances intégrées et les rapports d'entreprise. Pour rester à jour, le moteur transactionnel évolutif d'Elite™ Distribution ERP soutient toutes les activités transversales – à tout moment, n'importe où – afin que vous ne manquiez rien. Il vous offre une visibilité sur chaque aspect de vos opérations pour que vous puissiez anticiper les « problèmes » et effectuer les ajustements nécessaires en temps voulu.

Elite™ Distribution ERP comprend :

- Planification de la demande
- Planification de l'approvisionnement
- Approvisionnement
- Gestion des stocks
- Gestion des commandes
- Gestion des ventes
- CRM
- Retours
- Gestion financière

Découvrez comment le logiciel Elite™ Distribution de Tecsys vous offre une visibilité complète sur tous les aspects de vos opérations, vous permettant de prévenir les « problèmes » et d'apporter les ajustements nécessaires en temps voulu.

OBTENEZ LA BROCHURE

Abilene Machine

Elite™ Distribution ERP permet à Abilene Machine d'augmenter ses ventes tout en réduisant ses niveaux de stock.

Abilene Machine est l'un des plus grands détaillants de pièces recyclées, remanufacturées et neuves pour tracteurs et moissonneuses. Pour suivre une croissance annuelle de cinq pour cent tout en tenant sa promesse de service client ouvert et honnête, Abilene Machine avait besoin d'une méthode efficace de planification de la demande et de prévision pouvant également gérer des pièces provenant de l'étranger avec des délais de livraison longs.

Abilene Machine a mis en œuvre le système ERP Elite™ Distribution de Tecsys pour obtenir une visibilité totale sur les processus d'approvisionnement, de planification de production et de traitement des commandes, renforçant ainsi les relations avec les clients et améliorant l'efficacité interne.

Avec son logiciel Tecsys mis à jour et fonctionnant sur l'infrastructure cloud de Tecsys, Abilene Machine peut continuer à répondre aux attentes des clients tout en soutenant des stratégies de croissance ambitieuses.

L'adoption par l'entreprise du réapprovisionnement juste-à-temps pour les demandes indépendantes et dépendantes et l'ajustement approprié des seuils de sécurité lui ont permis d'augmenter les ventes sans surinvestir dans les stocks.

Lire l'histoire de réussite

Walter Technologies de Surface

L'ERP Elite™ Distribution a aidé Walter Technologies de Surface à atteindre 98% d'expéditions le jour même et à améliorer considérablement le cycle commande-paiement.

Walter Technologies de Surface est un leader mondial dans le domaine des technologies de traitement de surface, offrant des abrasifs haute performance, des outils, des solutions chimiques et des procédés de soudage spécifiquement conçus pour l'industrie du travail des métaux. Les défis uniques de Walter couvrent l'ensemble du cycle de gestion de la chaîne d'approvisionnement, allant du développement à la distribution et aux services client à travers l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Amérique du Sud, afin d'améliorer les cycles achat-paiement et commande-paiement.

Walter a choisi les solutions Elite™ Enterprise de Tecsys, qui comprennent Elite™ Distribution ERP, Elite™ WMS, Elite™ TMS et Elite™ Analytics. Walter a réalisé d'importantes économies et gains d'efficacité, tels qu'une augmentation du taux de remplissage à 98%, une réduction du cycle de facturation de 24 heures, une augmentation de la productivité du travail en entrepôt jusqu'à 15% et la capacité de faire plus avec moins, même en période de croissance.

Lire l'histoire de réussite

Découvrez comment optimiser votre chaîne d'approvisionnement.

VOIR TOUS LES RESSOURCES



Parlez à un expert en chaîne d'approvisionnement aujourd'hui



À propos de Tecsys

Depuis notre création en 1983, la technologie de la chaîne d'approvisionnement a beaucoup évolué. Mais une chose est restée inchangée à travers les industries, les géographies et les décennies : en transformant leurs chaînes d'approvisionnement, les bonnes organisations peuvent devenir excellentes.

Nos solutions et services apportent de la clarté à la complexité opérationnelle grâce à une visibilité complète de la chaîne d'approvisionnement. Nos clients réduisent leurs coûts d'exploitation, améliorent le service client et découvrent des opportunités d'optimisation.

Nous croyons que les organisations visionnaires devraient avoir l'opportunité de prospérer. Et elles ne devraient pas avoir à sacrifier leurs valeurs et principes fondamentaux en grandissant. Notre approche de la transformation de la chaîne d'approvisionnement permet aux organisations en croissance de réaliser leurs aspirations.



www.tecsys.com

info@tecsys.com

Téléphone : 514-866-0001

Numéro gratuit : 1-800-922-8649

Copyright © Tecsys Inc.

Tous les noms, marques, produits et services mentionnés sont des marques déposées ou non déposées de leurs propriétaires respectifs.