



# Ascenta.

## À propos d'Ascenta Health :

Ascenta Health Ltd. développe des produits naturels de qualité. Son siège social se situe à Dartmouth en Nouvelle-Écosse, où elle emploie une vingtaine de personnes. Le chiffre d'affaires d'Ascenta est de l'ordre de cinq à dix millions.

## Solution :

Microsoft Dynamics<sup>MC</sup> GP n'avait pas été implantée convenablement par le revendeur avec qui Ascenta faisait affaires auparavant. Grâce à Strophe, un partenaire Microsoft<sup>®</sup> certifié Or, Ascenta peut travailler avec beaucoup plus d'efficacité qu'avant et utiliser pleinement des outils de création de rapports sophistiqués.

## Bénéfices :

- Moins de dépannage
- Augmentation de la productivité
- Uniformisation des processus d'affaires
- Création de rapports de ventes facilitant la prise de décisions

## Partenaire :



Le Groupe Strophe Inc.  
1200, boul. Chomedey, Bureau 410  
Laval, QC H7V 3Z3 Canada

T : 514.386.5446 F : 514.594.8919  
www.strophe.com

**« Avec Strophe, nous nous comprenons. Cela nous fait gagner du temps et ils insistent toujours pour que nous documentions nos processus d'affaires. »**

Raelene Kennedy, *Contrôleure*

## Besoins d'affaires :

Ascenta utilisait déjà Microsoft Dynamics GP mais le système n'avait pas été implanté correctement. Du coup, il ne répondait pas bien aux besoins quotidiens des utilisateurs et la frustration au sein de l'entreprise devenait grandissante.

## Solution :

Lorsqu'Ascenta a décidé de changer de revendeur, elle avait le choix entre quelques fournisseurs, mais elle a finalement opté pour Strophe. D'une part, Strophe possède l'expérience lui permettant de placer les employés au cœur des processus d'affaires et de l'implantation de technologies, comme l'atteste leur large bassin de clientèle. D'autre part, Strophe sait comment exploiter Microsoft Dynamics GP pour mieux soutenir les opérations. De plus, Strophe n'a pas hésité à faire participer les utilisateurs dans le processus d'implantation; ce qui a fait toute la différence en fin de compte.

Strophe avait aussi une approche complètement différente de l'autre fournisseur : ils ont suggéré à Ascenta de commencer par exploiter les modules qu'ils possédaient déjà et de bâtir un plan pour l'avenir à partir de là. Ascenta a eu le sentiment d'avoir enfin trouvé un partenaire d'affaires à long terme, par opposition à un fournisseur qui souhaitait seulement faire une vente de plus.

Enfin, Ascenta a vite réalisé qu'il n'y avait pas de commune comparaison entre le service à la clientèle de Strophe et celui de leur ancien revendeur.

## Bénéfices :

Le rapport des ventes spécialement conçu par Strophe permet au directeur des ventes de gagner au moins une journée par semaine. Mais surtout, c'est sur la base de cette information qu'il peut prendre des décisions éclairées beaucoup plus rapidement.

Quant à Madame Kennedy, Contrôleur, elle est ravie de pouvoir enfin se concentrer sur des tâches plus stratégiques. Depuis que les utilisateurs ont suivi la formation de Strophe, elle n'est plus obligée de faire du dépannage.

## À propos de Strophe :

Grâce à Strophe, Ascenta apprécie pleinement la valeur d'un bon revendeur; c'est-à-dire un partenaire qui lui a permis d'optimiser sa propre efficacité et de bénéficier de fonctions avancées de création de rapports.

Strophe est fière d'avoir contribué au succès d'Ascenta .

