



À propos de La Cordée :

Depuis 55 ans, La Cordée offre une gamme complète de produits rattachés aux activités de plein air comme la randonnée pédestre, le ski de fond, la raquette, l'escalade, le camping, le vélo et les sports nautiques. La Cordée possède trois magasins dans la grande région de Montréal et compte plus de 240 employés.

Solution :

Strophe, partenaire Microsoft® certifié Or a implanté Microsoft Dynamics GP chez La Cordée. De plus, Strophe a travaillé à l'intégration du système de gestion des points de vente et de gestion de l'inventaire *Retail 1* de *Gemmar* à Microsoft Dynamics^{MC} GP.

Bénéfices :

- Meilleur contrôle de l'inventaire
- Meilleur contrôle des réceptions et des stocks
- Meilleur suivi des comptes fournisseurs

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

« Nous avons absolument besoin d'un logiciel qui s'intègre à notre système de point de vente, car c'est la base de notre entreprise. Microsoft Dynamics GP offrait la possibilité de le faire et Strophe détenait les connaissances pour développer l'interface en fonction de nos besoins. »

Claude Dorval, Directeur des services financiers

Besoins d'affaires :

Étant donné la nature de leur entreprise, La Cordée avait absolument besoin d'une solution qui s'intègre à leur système de gestion des points de vente et de gestion de l'inventaire. Suite à certaines déceptions antérieures, La Cordée voulait une solution qui serait soutenue pour plusieurs années.

Solution :

La Cordée a décidé de choisir Microsoft Dynamics GP puisqu'il pouvait s'intégrer au système de gestion des points de vente et de gestion de l'inventaires *Retail 1* de *Gemmar*. De plus, Microsoft Dynamics GP offre un niveau de contrôle élevé quant à la réception des stocks et des comptes fournisseurs. Finalement, sa fiabilité et sa facilité d'utilisation ont été des points décisifs dans le choix de la solution.

Bénéfices :

L'implantation de Microsoft Dynamics GP et de *Retail 1* de *Gemmar*, a permis à La Cordée d'avoir un meilleur contrôle de son inventaire, des réceptions, des stocks et des comptes fournisseurs. Les associations entre les factures et les commandes se font maintenant plus facilement et les informations sont plus complètes et contiennent moins d'erreurs puisque les systèmes sont interreliés. Le principal avantage depuis la mise en place de Microsoft Dynamics GP est que La Cordée a doublé son chiffre d'affaires, sans pour autant doubler son personnel administratif.

À propos de Strophe :

Afin de réaliser son projet, La Cordée avait besoin de plus qu'un simple système financier. Comme le mentionnait Claude Dorval, directeur des services financiers, « *Microsoft Dynamics GP offrait les possibilités techniques d'intégrations et Strophe possédait les connaissances pour développer l'interface en fonction de nos besoins.* » La Cordée a aussi apprécié le professionnalisme, la qualité du service de support et de l'ensemble des services, mais surtout, la fiabilité des modules et interfaces personnalisées.

