

Parole d'utilisateur

Témoignage : Gestion intégrée



Laurent Fleury,

Directeur général de Grosseron

“L’approche de Microsoft reflète une vision industrielle pertinente. Le produit poursuit son évolution dans l’entreprise et nous avons d’ores et déjà dégagé, en moins de deux ans, 20 % de capacité supplémentaire à effectif constant.”

Panorama de la solution

En Bref

Grosseron compte 48 collaborateurs dont 10 technico-commerciaux et 4 techniciens, et 5 000 clients nationaux et étrangers.

www.grosseron.com

Mission

Installer un ERP totalement intégré et évolutif, couvrant l’essentiel des fonctions de l’entreprise.

Enjeu du projet

Optimiser la gestion des stocks ainsi que la logistique et développer la relation client au niveau de la réalisation comme du suivi des offres.

Bénéfices

- Augmentation de la capacité et de l’activité de la surface de stockage pour un effectif constant
- Édition assistée d’offres commerciales intégrant les dernières évolutions tarifaires
- Interfaçage du système d’information avec le site marchand externalisé

Partenaire

3LI

Grosseron optimise ses stocks et enrichit son service client

En optant pour la version 4.0 de l’ERP Dynamics NAV, le négociant spécialisé en produits et matériels pour laboratoires agroalimentaires, Grosseron, a privilégié une approche totalement intégrée et évolutive. La mise en place de ce progiciel de gestion lui a rapidement permis d’optimiser ses stocks et d’accroître ainsi l’efficacité de ce qui constitue le cœur de son activité.

Créée en 1893 par Thomas Grosseron autour de la fabrication et de la distribution de produits destinés à la conservation des aliments, la société Grosseron est aujourd’hui spécialisée dans le négoce et la distribution de tous produits, matériels, équipements et mobiliers de laboratoires d’analyse agroalimentaire. Basée à Saint-Herblain, près de Nantes, elle est équipée depuis le début des années 90 d’une solution locale sous Unix dont la couverture fonctionnelle était trop limitée par rapport à ses besoins. Grosseron pâtissait en outre des insuffisances de son ergonomie. L’activité de l’entreprise n’était en conséquence pas aussi performante qu’elle aurait pu l’être.

Recherche d’une approche intégrée, pérenne et évolutive

Ses responsables, conscients que la solution en place était en fin de vie, décident de la remplacer par un progiciel de gestion intégré complet, pérenne et évolutif. “**Notre solution locale n’évoluait pas et la maintenance était trop aléatoire**”, se rappelle Laurent Fleury, directeur général de Grosseron. Prête à aborder un changement radical et à le faire dans les meilleures conditions possibles, l’entreprise décide en 2005 de se faire accompagner dans sa démarche par Ernst & Young. Le cabinet procède à une analyse des processus internes au cours de l’année 2006 et rédige un cahier des charges précis. Une demi-douzaine d’éditeurs répond à l’appel d’offres qui est lancé ; et seuls deux d’entre eux sont présélectionnés et participent à la phase finale.



Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



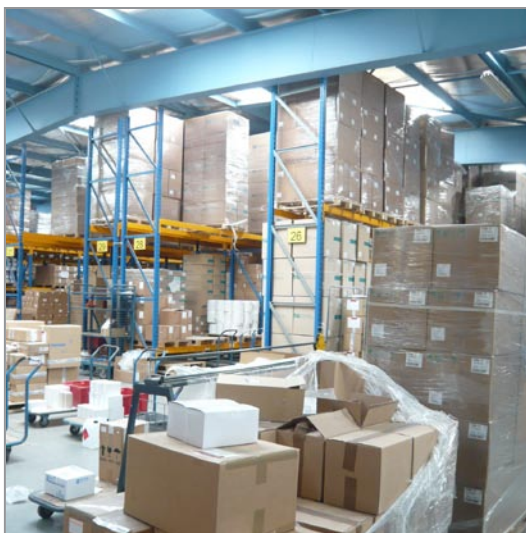
Microsoft, une "vision industrielle"

"L'approche de Microsoft avec Dynamics NAV nous a semblé la plus pertinente car elle reflète une vision industrielle. Le produit va poursuivre son évolution et nous pourrions à notre tour faire évoluer nos processus", argumente Laurent Fleury, mettant également en avant le choix de l'intégrateur 3LI : "3LI est une société qui connaît bien l'offre Microsoft et qui en s'installant dans notre région témoigne de sa volonté de poursuivre sa croissance. Son approche commerciale était pertinente et nous avons eu un bon contact avec ses équipes. Enfin, l'offre de 3LI était compétitive."

La qualité du dialogue entre la société et son prestataire est également soulignée par l'intégrateur pour lequel la solution est en parfaite adéquation avec les exigences de son client. "Si sa problématique majeure était la gestion des stocks en entrepôt, Grosseron recherchait avant tout des fonctionnalités réellement intégrées et un progiciel dont la pérennité soit garantie", analyse ainsi Yves Laget, directeur commercial de 3LI. Le contrat est signé en juin 2006.

Gestion des stocks optimisée

L'installation démarre fin août. La mise en service du nouvel ERP est effectuée en mai 2007. Après une période de rodage de six mois, au cours de laquelle sont effectués les réglages et ajustements nécessaires, Dynamics NAV est pleinement adopté par l'ensemble des 47 collaborateurs de la société. Et les résultats sont là ! "Grâce à la gestion des stocks plus fine que permet NAV, nous avons considérablement réduit la taille de ceux-ci, ce qui pour nous signifie disparition de nombreux coûts et meilleure rentabilité de nos entrepôts. La logistique s'est aussi considérablement améliorée et les approvisionnements sont mieux maîtrisés", se félicite Laurent Fleury. "Au total nous avons ainsi dégagé en moins de deux ans 20 % de



Implantée près de Nantes, la société Grosseron réalise un chiffre d'affaires de 18 M€ en 2008 dont 8 % à l'export.

capacité supplémentaire et notre chiffre d'affaires a progressé de 15 %, à effectif constant. L'informatique mise en place n'est pas étrangère à cela", estime encore le directeur général de Grosseron.

Extension du périmètre fonctionnel : développement d'un spécifique pour les offres

Alors que le projet initial est aujourd'hui totalement déployé, la collaboration entre 3LI et Grosseron se poursuit. 3LI a mis en place un serveur de fax et développé un spécifique destiné à générer des offres commerciales. Ce dernier permet de produire de façon assistée des offres qui intègrent les variations de tarifs effectuées par les fournisseurs du négociant en tenant compte des éléments propres aux contrats signés avec chaque client. "Un gain de temps considérable pour notre service commercial." À noter que Dynamics NAV est aujourd'hui interfacé avec le site marchand de l'entreprise, qui se trouve sur une plate-forme externalisée.

Relation client plus complète et automatisée

D'autres développements sont en cours avec pour objectif d'enrichir la relation client. Alors qu'il envoie à chaque client la confirmation de sa commande par e-mail, très bientôt le système lui enverra en plus automatiquement le double du bon de livraison et les indications nécessaires pour effectuer le suivi de cette commande chez le transporteur. Plusieurs autres séries de flux possibles sont à l'étude telles que les relances diverses.

Mentionnant la bonne cohérence des outils bureautiques dans NAV, Laurent Fleury est satisfait de voir qu'il est aisé d'intégrer de nouvelles fonctions à son système d'information : "De nouveaux besoins fonctionnels apparaissent et sont faciles à couvrir avec NAV grâce à la réactivité de l'équipe logicielle nantaise 3LI."

Panorama de la solution

Les solutions utilisées

- Microsoft® Dynamics NAV version 4
- Microsoft® SQL Server

À propos de 3LI



Créé en 1995, l'intégrateur 3LI fournit des progiciels de gestion intégrés aux PME/PMI. Dès l'arrivée de NAV en France, 3LI adopte cette solution autour de laquelle elle développe son expertise. Basée à Paris, la société se développe également à l'international avec Partner Power, structure dans laquelle elle détient une participation et qu'elle représente en France. 3LI compte 160 clients équipés NAV et a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 5,4 millions d'euros.

www.3li.com